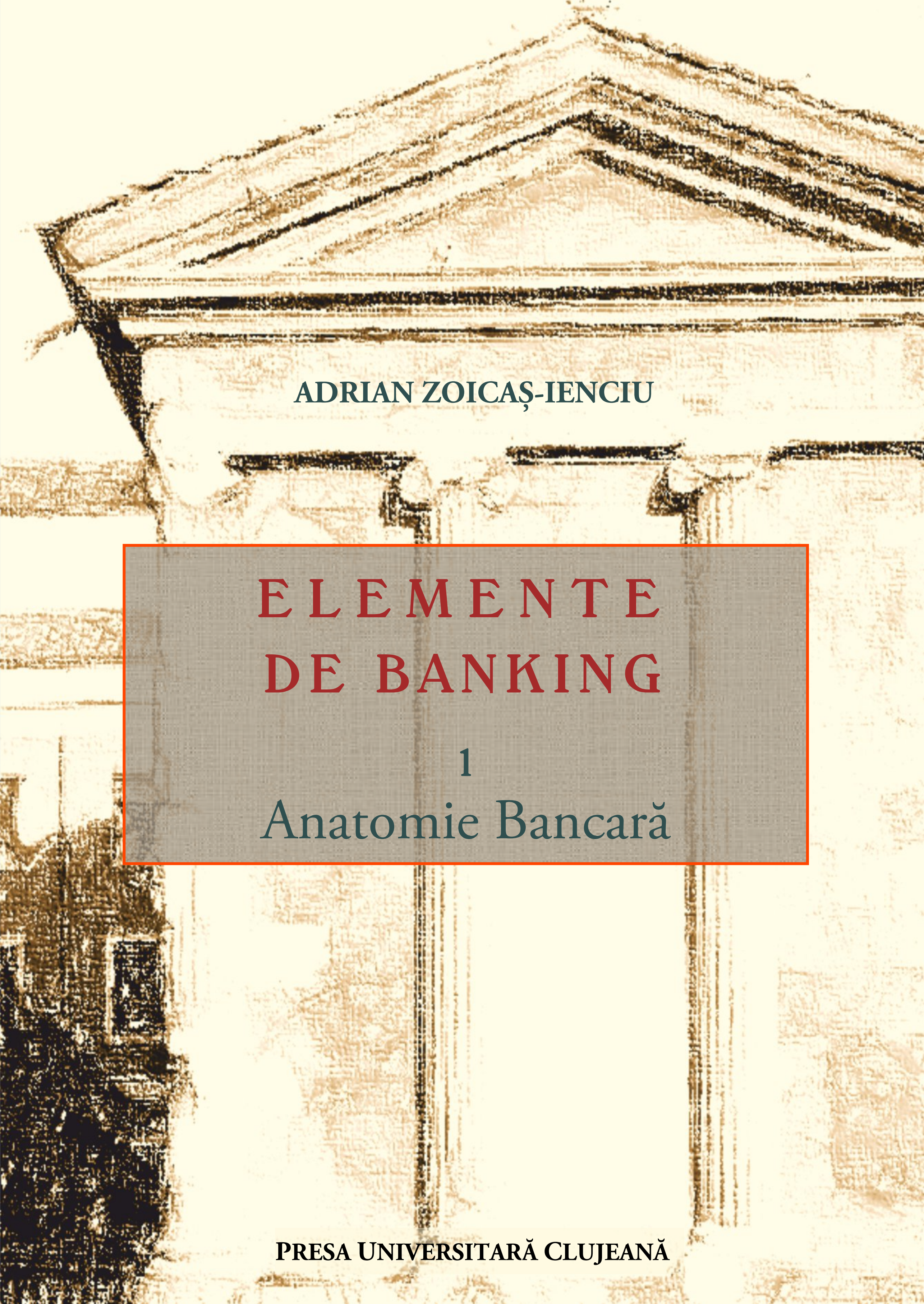


ADRIAN ZOICAȘ-IENCIU

ELEMENTE DE BANKING

1

Anatomie Bancară

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

Elemente de banking

Vol. 1 Anatomie bancară

ADRIAN ZOICAŞ-IENCIU

Universitatea Babeş-Bolyai, Departamentul de Finanțe

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

2020

Referenţi ştiinţifici:

Conf. univ. dr. Daniela Beju

Conf. univ. dr. Simona Nistor

ISBN general 978-606-37-0852-7
ISBN specific 978-606-37-0853-4

Universitatea Babeş-Bolyai
Presa Universitară Clujeană
Director: Codruţa Săcelean
Str. Hasdeu nr. 51
400371 Cluj-Napoca, România
Tel./fax: (+40)-264-597.401
E-mail: editura@editura.ubbcluj.ro

Abrevieri

AFS	Available for sale
AGA	Adunarea generală ordinară a acționarilor
AGEA	Adunarea generală extraordinară a acționarilor
AI	Inteligență artificială
AISP	Account information service provider
ALCO	Asset-liability committee
ANAF	Agenția națională de administrare fiscală
ASF	Autoritatea de Supraveghere Financiară
ASV	Automat de schimb valutar
ATM	Automat de eliberare numerar
AVAB	Agenția de valorificare a activelor bancare
BC	Biroul de credit
BCE	Banca Centrală Europeană
BNR	Banca Națională a României
BVC	Buget de venituri și cheltuieli
CAR	Casă de ajutor reciproc
CDS	Credit default swap
CEO	Chief executive officer
CFO	Chief financial officer
CIP	Centrala incidentelor de plăți
COO	Chief operational officer
CRB	Centrala riscurilor bancare
CRC	Centrala riscului de credit
CRO	Chief risk officer
CSALB	Centrul de soluționare alternativă a litigiilor bancare
CSR	Corporate social responsability
DAE	Dobândă anuală efectivă
EBA	Autoritatea Bancară Europeană
EPS	Profitul net pe acțiune (engl., earnings per share)
EURIBOR	European inter-bank offered rate
FASB	Financial accounting standards board
FED	Sistemul federal de rezerve (SUA)

FGCR	Fondul de garantare a creditului rural
FGDB	Fondul de garantare a depozitelor (în sistemul bancar)
FSB	Financial Stability Board
HTM	Held to maturity
IFN	Instituție financiară nebancară
IFRS	International Financial Reporting Standards
IMM	Întreprindere mică și mijlocie
IPO	Ofertă publică inițială (engl., initial public offering)
IRCC	Indicele de referință pentru creditele consumatorilor
IT&C	Information technology and communications
LIBOR	London inter-bank offered rate
MIFID2	Markets in financial instruments directive 2 (EU, 2018)
NPL	Credite neperformante (engl., nonperforming loans)
OM	Open market
ON	Overnight
P2P	Peer-to-peer
PER	Price earnings ratio (P/E)
PFA	Persoană fizică autorizată
PIB	Produs intern brut
PISP	Payment initiation service provider
POS	Point of sale
PSD2	Directiva serviciilor de plată 2 (UE, 2015)
QE	Quantitative easing
R&D	Cercetare-dezvoltare (engl., research and development)
RF	Rata activului fără risc (engl., risk-free rate)
RMO	Rezerve minime obligatorii
ROA	Rentabilitatea activelor (engl., return on assets)
ROBOR	Romanian inter-bank offered rate
ROE	Rentabilitatea financiară (engl., return on equity)
SBS	Shadow banking system
SEPA	Single euro payments area
SSIF	Societate de servicii de investiții financiare
TN	Tomorrow next
TPP	Third party provider

Cuprins

Capitolul 1

Banca şi intermedierea financiară

În termeni microeconomici, intermediarii sunt agenţi care realizează conexiunea între cererea şi oferta din cadrul unei pieţe. În particular, intermediarii financiari asigură interfaţa între cererea şi oferta de capital pe termen scurt şi lung. Între cererea și oferta de capital este asigurată o conexiune eficientă atunci când costurile de tranzacționare pe care trebuie să le plătească un participant pe piața financiară sunt minime.

În mod tradițional, economiile populației și disponibilitățile bănești pe termen scurt ale firmelor s-au regăsit în marea lor majoritate în conturi curente și depozite bancare. Cu toate acestea, începând cu perioada anilor 1980, în competiția pentru atragerea acestor resurse din economie au intrat noi instituții şi intermediari financiari. Instituții financiare precum fondurile de investiții sau firmele de asigurări au intrat indirect în sfera bancară oferind soluții noi de plasare a economiilor, cu randamente mai ridicate decât cele ale depozitelor bancare.

Proliferarea acestor alternative în cadrul populației și firmelor a condus la creşterea culturii financiare dar și ale așteptărilor acestora. Trebuie subliniat însă că în cazul activelor financiare suplimentul de randament este însoțit de regulă de un supliment de risc. Dacă un depozit bancar clasic este considerat un activ de risc aproape nul, nu același lucru se poate afirma despre plasarea economiilor în fonduri de acțiuni sau obligațiuni, scheme de pensii private sau produse din zona asigurărilor de viață. Pentru aceste plasamente randamentul nu este garantat existând și posibilitatea înregistrării unor randamente negative în special în urma unor crize financiare. Tocmai din acest motiv este foarte important să existe o reglementare şi supraveghere strictă a tuturor intermediarilor financiari nu doar a băncilor.

Acest capitol prezintă noțiunea de sistem financiar, elementele care intră în componența sa și funcțiile pe care acest sistem le îndeplineşte la nivel macroeconomic. Vom arăta printr-o serie de exemple cum existența unui intermediar financiar, precum banca comercială, poate conduce la o

alocare eficientă a capitalului în economie. Prin intermediul băncii, capitalul este transferat sub forma creditului de la unitățile cu excedent de capital la cele cu deficit, în condițiile în care riscul de nerambursare a capitalului împrumutat, numit riscde credit, este menținut în limite acceptabile. Vom prezenta succint cine sunt instituțiile de credit, care sunt condițiile minime de autorizare a lor şi vom enumera principalele activități desfăşurate de acestea conform legislației din România. De asemenea, vom caracteriza principalele instituții financiare aflate în competiție cu băncile reunite în așa-numitul segment de shadow banking. În final, vom discuta principalele direcții de evoluții care caracterizează activitatea bancară contemporană.

1.1 Sistemul financiar și rolul său macroeconomic

Noțiunea de sistem financiar acoperă piețele, intermediarii, firmele de servicii şi instituțiile prin care se implementează deciziile financiare ale populației (adică, indivizi şi gospodării/familii/menaje), ale firmelor şi ale guvernelor, în calitate de reprezentanți ai statelor. Sfera de cuprindere şi gradul de specializare asociate sistemului financiar au evoluat în timp astfel încât în perioada contemporană asistăm la apogeul acestuia, dacă vorbim în termeni de volum de tranzacționare și capitalizare bursieră.

Cea mai importantă componentă a sistemului financiar o reprezintă *piețele financiare*. Acestea reprezintă locul de întâlnire a cererii şi ofertei de capital pe diverse orizonturi și sub forma unei game largi de active financiare. Cele mai importante și mai tranzacționate clase de active financiare sunt: acțiunile şi obligațiunile (engl., securities), instrumentele derivate (engl., derivatives), mărfurile omogene precum țițeiul, cerealele, oțelul, aluminiul, aurul (engl., commodities) și valutele (engl., currencies, foreign exchange - forex). Procesul de eficientizare în timp a piețelor financiare a făcut să nu mai fie neapărată nevoie de locații fizice pentru încheierea tranzacțiilor. În prezent, tranzacțiile financiare se realizează aproape exclusiv la distanță prin intermediul rețelelor și platformelor online specializate. Prin aceste platforme dealerii, traderii şi clienții sunt conectați la nivel global. Urmare a acestei conexiuni globale, viteza cu care sunt implementate în mod efectiv deciziile de tranzacționare ale populației, firmelor și guvernelor a crescut considerabil. În același timp, costurile de acces şi de tranzacționare s-au redus în mod continuu.

Intermediarii financiari reprezintă a doua componentă a sistemului financiar. Este vorba despre firme specializate precum băncile comerciale, fondurile de investiții sau firmele de asigurări. Rolul acestor agenți care se interpun între unitățile cu excedent de capital şi cele cu deficit este de a eficientiza transferurile de capital prin reducerea costurilor de tranzacționare şi a riscurilor asociate acestor transferuri. Suplimentar față de rezolvarea problemei economice a întâlnirii cererii cu oferta, denumită în literatura de specialitate drept „the double coincidence of wants", aceşti intermediari sunt implicați în activități de investiții pe cont propriu, operațiuni de acoperirea a diverselor riscuri dar și în speculații financiare.

Piețele şi intermediarii financiari reprezintă nucleul dur al sistemului financiar. Însă în procesul de dezvoltare al sistemului financiar au apărut diverse *firme de servicii financiare* specializate care contribuie prin obiectul lor de activitate la eficientizarea transferului de capital. Cele mai importante astfel de firme sunt firmele de brokeraj [1], firmele de consultanță financiară, agențiile de rating financiar și firmele de audit. Deși tehnic vorbind aceste firme nu sunt intermediari eleoferă servicii esențialeprecum realizarea efectivă a tranzacțiilor de cumpărare-vânzare pe piețele financiare, elaborarea de analize, evaluări de firme și active financiare sau emiterea de recomandări de investiții, stabilirea de rating-uri de evaluarea performanței și bonității pentru firme sau guverne, atunci când aceștia emit obligațiuni, respectiv realizarea auditului extern.

În fine, sistemul financiar nu poate funcționa în mod eficient fără existența unor instituții dedicate reglementării, supravegherii și sancționării abaterilor. În cazul băncilor, instituția de supraveghere este de regulă o bancă centrală. În România, este vorba despre Banca Națională a României – BNR. În cazul firmelor care activează pe piața bursieră, pe cea a asigurărilor sau pe cea a fondurilor de investiții care susțin sistemul depensii private, acest rol revine de regulă unei instituții distincte de banca centrală. În România, este vorba despre Autoritatea de Supraveghere Financiară - ASF[2].

---

[1] În România, firmele de brokeraj se numesc societăți de servicii de investiții financiare și sunt cunoscute sub acronimul SSIF.

[2] Înființată în 2013, ASF reuneşte vechii reglementatori specializați: Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (CNVM), Comisia de Supraveghere a

Sistemul financiar are rolul de a conecta unitățile care înregistrează un excedent de capital, unități notate cu U+, cu unitățile aflate în deficit de capital, notate cu U-, indiferent de tipul acestora (unitățile pot fi populația, firmele sau guvernele) sau de localizarea geografică. Pentru a putea realiza în mod eficient acest rol sistemul financiar trebuie să îndeplinească mai multe funcții:

(F1) Transferul resurselor economice în spațiu (între locații geografice diferite) şi în timp (între prezent și viitor). De exemplu: (a) economiile unei familii din Germania sunt distribuite sub formă de credite de consum în România (transfer în spațiu), (b) pe baza salariilor viitoare ale unui angajat acesta accesează un credit ipotecar în prezent (transfer în timp), (c) economiile făcute în prezent de o persoană sunt ”duse în viitor” sub forma participării la un fond privat de pensii (transfer în timp).

(F2) Concentrarea resurselor financiare şi asigurarea divizibilității lor. În multe cazuri, sumele minime pentru efectuarea unei investiții sunt prea mari pentru persoanele cu venituri medii. De exemplu, multe obligațiuni guvernamentale au valori nominale mari de 100.000 RON, 10.000 EUR sau chiar 1.000.000 USD. Persoanele interesate de astfel de plasamente pot să investească chiar și sume modice cumpărând unități la fonduri de investiții specializate în obligațiuni guvernamentale în lei sau valută.

(F3) Compensarea şi decontarea plăților de natură comercială din economie.

(F4) Managementul riscurilor. Folosind active și instrumentefinanciare se pot acoperi o gamă largă de riscuri: de preț, de credit, de lichiditate, valutar, de piață, de rată a dobânzii.

(F5) Consultanță pentru luarea deciziilor financiare legate de economisire, investiții, creditare, asigurări, pensii private. Populația, firmele și guvernele apelează la serviciile de consultanță financiară oferite de persoane autorizate în acest sens sau de către instituții precum băncile de investiții, firmele de brokeraj, departamentele specializate ale băncilor comerciale.

Asigurărilor (CSA) şi Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private (CSSPP).

(F6) Soluționarea problemelor de motivare a agenților și atenuarea asimetriei informaționale dintre aceștia, mai exact, a selecției adverse și a hazardului moral.

Transferurile de capital de la unitățile excedentare U+ către cele deficitare U- se realizează prin două tipuri de circuite: (a) circuit direct derulat în cadrul piețelor financiare fără contribuția unui intermediar şi (b) circuit indirect derulat exclusiv prin intermediari financiari. În figura 1.1 sunt reprezentate schematic cele două tipuri de circuite în cadrul a patru exemple de transferuri de capital, descrise mai jos.

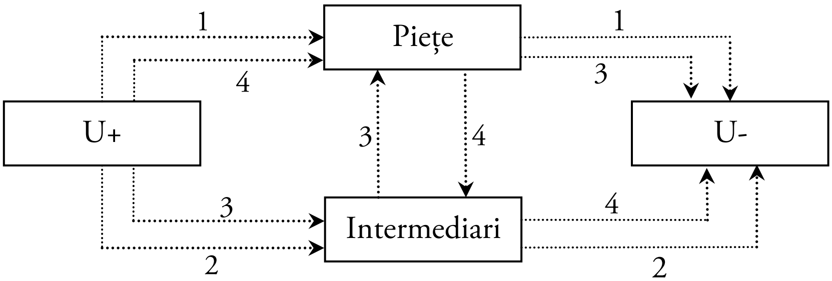


Figura 1.1 Circuitul fluxurilor de capital în sistemul financiar

(Ex. 1) *Finanțare directă prin piață.* Un individ U+ subscrie acțiuni în cadrul unei oferte publice inițiale, denumită IPO, prin care o firmă de tip U- devine publică prin cotare/listare la bursă;

(Ex. 2) *Finanțare indirectă prin intermediar.* Un individ de tip U+ îşi depune economiile într-un depozit bancar. Pe baza acestor economii, banca acordă unui alt individ, de tip U-, un credit de nevoi personale.

(Ex. 3) *Finanțare indirectă prin intermediar și piață.* Un individ de tip U+ economiseşte trimestrial o sumă în contul unei asigurări de viață oferită de o firmă de asigurări. Ulterior, pe baza acestor sume, firma de asigurări cumpără obligațiuni de stat emise de un guvern de tip U-;

(Ex. 4) *Finanțare indirectă prin piață și intermediar.* O instituție financiară nebancară, în limbaj tehnic IFN, îşi atrage fonduri din piață financiară prin emiterea de obligațiuni. Ulterior, pe baza acestor fonduri, IFN-ul acordă indivizilor de tip U- credite de consum pe termen scurt.

1.2 Banca – intermediar financiar

Banca este un intermediar financiar care îndeplineşte trei funcţii esenţiale: (1) disperseazǎ riscurile, (2) concentreazǎ resursele, (3) asigurǎ transferul acestora în spaţiu şi timp. Cu ajutorul unor exemple numerice prezentǎm mai jos modul efectiv prin care o bancǎ îndeplineşte aceste funcţii.

■ Utilitatea economicǎ a intermediarilor financiari

Presupunem cǎ într-o economie existǎ la un moment dat 100 de persoane de tip U+ care dispun, fiecare, de un excedent de capital pe termen scurt în valoare de 1.000 lei. Aceste persoane sunt interesate sǎ împrumute capitalul deţinut unor persoane cu deficit de capital de tip U-, pe termen de un an, în schimbul unei dobânzi anuale de 15%. Fiind vorba despre propriile economii de care au nevoie în viitor, toate aceste persoane U+ sunt caracterizate de o aversiune ridicatǎ faţǎ de risc. Cu alte cuvinte, pentru ele este foarte important sǎ-şi poatǎ recupera integral sumele împrumutate, neputând sǎ-şi permitǎ un eşec în acest demers.

În acelaşi timp, sǎ presupunem cǎ existǎ alte 100 de persoane, de tip U-, care experimenteazǎ un deficit de capital pe termen scurt, având fiecare nevoie de 1.000 lei pentru acoperirea unor obligaţii de platǎ curente. În plus, ştim cǎ nu toate aceste 100 de persoane de tip U- sunt capabile sǎ ramburseze la scadenţǎ suma împrumutatǎ de 1.000 lei. Sǎ presupunem cǎ incapacitatea de rambursare apare la 10 din cele 100 de persoane. Cu alte cuvinte, rata de faliment (engl., default rate) sau rata creditelor din categoria pierdere totalǎ este de 10% atât din numǎrul debitorilor U- cât și din totalul sumelor împrumutate.

Pornim de la ipoteza cǎ nu existǎ niciun intermediar financiar care sǎ realizeze conexiunea între cele douǎ grupuri de persoanede tip U+ și U-. Într-un astfel de context se ridicǎ cel puţin douǎ întrebǎri esenţiale legate de modul în care vor avea loc tranzacţiile de împrumut de capital.

(a) Cum se identificǎ unele pe altele și cum se întâlnesc persoanele cu deficit cu cele cu excedent de capital?

(b) Cum pot sǎ ştie persoanele cu excedent U+, adicǎ creditorii, dacǎ îşi vor putea recupera de la debitorii U- sumele împrumutate? Adicǎ, ce se întâmplǎ cu riscul de credit?

În cazul întrebării (a), soluția se rezumă la a identifica o modalitate de comunicare între potențialii creditori şi debitori. Practic, este nevoie de găsirea sau înființarea unei piețe dedicate acestei comunicări. Istoric vorbind, astfel de piețe au fost locațiile fizice unde avea loc întâlnirea propriu-zisă şi eventualele negocieri între părți. De fapt, întâlnirea fizică între părți nu este obligatorie, fiind suficientă comunicarea prin anunțuri de tip mica-publicitate sau prin platforme electronice[3]. Indiferent însă de forma de întâlnire, principalul inconvenient al unui astfel de contact este că părțile nu cunosc nimic despre potențialul partener de tranzacție. Există astfel în permanență riscul ca persoanele să se prezinte sub nume sau identități false, cu intenția vădită de a înșela creditorul. Un aspect important, locațiile fizice în special și platformele electronice deservesc de regulă areale geografice relativ restrânse, în timp ce la nivel global apar bariere de distanță, limbă sau cultură.

În cazul întrebării (b), care ridică problema controlării riscului de credit, potențialii creditori se confruntă cu două alternative în urma tranzacției. În cazul optimist, fiecare creditor îşi recuperează integral capitalul împrumutat de 1.000 lei plus dobânda de 150 lei aferentă perioadei de un an. În total, fiecare creditor va primi o sumă de 1.150 lei. În cazul pesimist, creditorul nu va recupera nimic deoarece contrapartea tranzacției face parte din grupa acelor 10% debitori insolvabili. Deoarece, din cauza riscului de credit, diferența între cele două scenarii este foarte mare pentru creditori, adică 1.150 lei vs. 0 lei, devine puțin probabil ca aceștia să-și transfere prin credit capitalul către persoanele de tip U-.

Atunci când între acești participanți se interpune un intermediar, sub forma unei bănci de exemplu, condițiile de transfer se pot îmbunătăți. În primul rând, persoanele cu excedent de capital U+ şi-ar depune sumele disponibile în conturi curente deschise la această bancă. În acest fel, întreg capitalul disponibil spre împrumut din economie se concentrează în cadrul unui singur agent, în persoana băncii. În consecință, numărul potențialilor creditori se reduce de la 100 la 1. În acelaşi timp, persoanele cu deficit de capital U-apelează cu toții la acest unic reprezentant al capitalului disponibil, fără să-și mai caute contrapartida printre 100 de

[3] Este vorba despre platformele de creditare de tip peer-to-peer (P2P) prin care se derulează așa-numitul crowdlending. Printre cele mai cunoscute sunt Prosper Marketplace în SUA și Zopa în Marea Britanie.

potențiali furnizori de capital. Banca va acorda astfel 100 de credite individuale în valoare de 1.000 lei. Considerând rata creditelor-pierdere de 10%, din cei 100.000 lei împrumutați banca va recupera doar 90.000 lei, adică principalul, plus dobânda aferentă de 13.500 lei (= 90.000 × 15%), adică un total de 103.500 lei. Față de suma împrumutată inițial de 100.000 lei, banca va înregistra un câştig sau randament net de 3,5%. Observăm astfel că în ciuda manifestării riscului de credit, în ansamblu, banca nu numai că îşi recuperează întreg capitalul avansat dar obține şi un câştig[4]. În consecință, după expirarea perioadei de un an, toți deponenții inițiali îşi vor primi sumele depuse împreună cu un randament de maxim 3,5%, dacă ținem cont de eventualele cheltuieli de funcționare ale băncii. Existența intermediarului financiar nu numai că a eliminat toate cele 10 cazuri de pierderi individuale ale capitalului împrumutat de 1.000 lei dar a condus şi la obținerea unui câştig sub formă de dobânzi pentru toți deponenții.

Din exemplul anterior observăm faptul că nivelul ratei dobânzii percepute de către bancă (15%) trebuie corelat cu riscul de credit ce caracterizează clienții debitori (10%). Astfel, daca dobânda percepută de bancă era de doar 10%, atunci suma recuperată ar fi fost 99.000, adică sub nivelul capitalului împrumutat. În aceste condiții, deponenții inițiali ar fi înregistrat un randament negativ de -1%. Cu cât riscul de credit ce caracterizează clienții unei bănci este mai ridicat, cu atât creşte şi costul creditului deoarece banca trebuie să-și acopere pierderile aşteptate.

Eficiența actului de intermediere poate fi îmbunătățită de către bancă prin perfecționarea procesului de evaluare a bonității clienților. Dacă instrumentele de scoring folosite de către bancă ar putea identifica pe toți viitorii clienți insolvabili atunci pierderile ar fi evitate încă de la început. În realitate, deşi sunt puternic specializateîn evaluarea probabilității de

---

[4] Suma care revine unui deponent U+ după un an de zile poate fi considerată o variabilă aleatoare *X*, care ia valoarea de 1.150 lei cu o probabilitatea de 0,9 respectiv 0 lei cu o probabilitate de 0,1. Deşi valoarea așteptată a lui *X*, numită și valoare medie sau sperată, este de 1.035 lei, un deponent U+ obține fie 1.150 lei, fie 0 lei. Valoarea aşteptată de 1.035 lei are sens numai în ipoteza în care experimentul se repetă de un număr suficient de mare. În cazul deponenților individuali avem un singur experiment astfel că riscul rămâne intact. În cazul băncii însă, avem 100 de realizări ale acestui experiment proces care conduce la diluarea risuclui de credit.

nerambursare, băncile nu pot identifica în mod perfect clienţii insolvabili mai ales când situaţia financiară a acestor clienţi se înrăutăţeşte ulterior deciziei de creditare. Cel mai adesea, banca va credita şi astfel de clienţi neperformanţi respectiv va refuza creditul unor clienţi fără probleme. În funcţie de mărimea acestor două tipuri de erori banca va înregistra o profitabilitate variabilă. Această variabilitate a profitului apare deoarece costul resurselor atrase, sub forma dobânzii bonificate la depozite, rezultă de regulă în urma competiţiei din piaţa bancară, fiind relativ similar pentru bănci. Al doilea instrument prin care banca poate să-şi crească profitabilitatea este minimizarea costurilor de administrare şi operare prin promovarea unui management pragmatic și eficient.

Să presupunem că în economie are loc o înrăutăţire a condiţiilor de afaceri. Ca urmare, rata debitorilor total insolvabili echivalentă cu cea a creditelor pierdere se majorează de la 10% la 25%. În absenţa băncii ca intermediarfinanciar, 25 din cei 100 de creditori îşi vor pierde integral sumele împrumutate. În prezenţa băncii, suma recuperată la final de an este de 86.250 lei (= 75.000 + 75.000 × 15%) iar cei 100 de deponenţi ai bănci pierdfiecare 13,75% din suma depusă. Prin urmare, chiar şi în condiţiile apariţiei unei crize severe neaşteptate, existenţa intermediarului face ca efectele negative asupra deponenţilor să fie cu mult diminuate.

Dar dacă în locul celor 100 de persoane de tip U- care doresc să împrumute fiecare suma de 1.000 lei am avea doar 10 persoane interesate să împrumute fiecare 10.000 lei. În absenţa unui intermediar, fiecare din cele 10 persoane ar trebui să încheie tranzacţii cu 10 dintre cele 100 de persoane cu excedent U+. Efortul implicat de identificarea şi negocierea simultană cu mai mulţi creditori ar îngreuna substanţial transferul capitalului. În prezenţa băncii însă, această problema dispare datorită concentrării fondurilor la un singur agent creditor.

În fine, să presupunem că o singură persoană de tip U- doreşte să împrumute 100.000 lei pentru achiziţia unei locuinţe. Datorită valorii mari a creditului persoana poate să ramburseze întreaga suma doar pe parcursul a 30 de ani. Fără existenţa unui intermediar de tipul băncii, un astfel de credit pe termen lung nu ar fi posibil deoarece toţi cei 100 de potenţiali creditori U+ au nevoie de banii împrumutaţi peste un an de zile. Chiar şi în prezenţa unei bănci, acordarea unui credit pe un termen atât de lung ridică probleme şi riscuri semnificative. Este posibil ca la un an după acordarea acestui credit toţi cei 100 de deponenţi iniţiali să se

prezinte la bancă pentru a-şi retrage sumele depuse. Într-un astfel de scenariu, de regulă puțin probabil, banca trebuie să atragă suplimentar, din alte surse, cel puțin 100.000 lei pentru a onora retragerile. În schimb, în scenariul mult mai probabil în care doar o mică parte din deponenți decid retragerea fondurilor, de exemplu doar 10%, nevoile de lichiditate ale băncii scad substanțial. În plus, este foarte probabil ca în economie să apară deponenți noi de tip U+. Foarte important, pe măsura trecerii timpului, banca încasează rate aferente capitalului împrumutat. Aceste rate, formate din rambursări de principal şi plăți de dobânzi, reduc şi ele nevoile de lichiditate ale băncii.

În concluzie, pentru ca banca să poată acorda credite pe termen lung, de exemplu pe 30 de ani, pe baza unor resurse atrase pe termen scurt, de 1 an, este necesar să mențină un echilibru între retragerile de fonduri generate prin lichidăride depozite pe de o parte şi atragerea de noi depozite, respectiv încasările din cash-flowurile generate de creditele acordate, pe de altă parte. Alături de riscul de credit exemplificat anterior, riscul de lichiditate reprezintă unul din riscurile definitorii pentru un intermediar financiar de tipul băncilor.

Ca notă istorică, în evul mediu, multe bănci importante și-au început afacerea ca bănci de depozit. Ele atrăgeau resurse financiare pentru a le fructifica prin investiții de natura comercială. Din câştigul generat de aceste investiții o parte era distribuită deponenților sub formă de recompense, practic sub formă de dobânzi, iar restul era păstrat de bancă adăugându-se la capitalul inițial. Teoretic, toți aceşti deponenți puteau oricând să-şi retragă capitalurile şi să pună băncile în imposibilitate de plată. Totuși, fiind mulțumiți că îşi păstrează în siguranța valorile, primind în plus şi câştiguri proporționale cu sumele depuse, majoritatea deponenților nu-și puneau problema retragerii fondurilor. Dimpotrivă, depuneau noi sume ori de câte ori reușeau. Acest comportament al deponenților a determinat în timp băncile să folosească pentru propriile investiții o cotă din ce în ce mai mare din capitalurile depuse. Strategia era de a nu lăsa resursele să stea neproductive într-un tezaur sau safe. În aceste condiții se explică de ce în secolul 14 băncile din Barcelona şi Bruges dețineau în tezaurele proprii mai puțin de o treime din fondurile deponenților.

■ Banca – instituție de credit cu vocație universală

Banca (comercială) este cel mai vechi și mai cunoscut tip de instituție de credit. Conform principalului act normativ care reglementează activitatea bancară din România, adică OUG 99/2006[5] ,există patru tipuri de instituții de credit, toate patru îndeplinind în acelaşi timp şi rolul de intermediar financiar:

- Băncile
- Organizațiile cooperatiste de credit
- Băncile de economisire şi creditare în domeniul locativ
- Băncile de credit ipotecar

Marea majoritate a creditului non-comercial dintr-o economie este concentrată în cadrul activelor bancare. Activitatea bancară include o gamă largă de operațiuni, adesea însoțite de riscuri semnificative. Din acest motiv, băncile sunt supuse unei reglementări şi supravegheri foarte stricte. În plus, problemele financiare ale unei bănci se pot transmite uşor şi rapid la celelalte bănci din sistem cu impact major asupra activității economice. În România, autoritatea de supraveghere bancară este Banca Națională a României (BNR), instituție ce îndeplineşte concomitent şi funcția de autoritate monetară, adică emitent de monedă.

Redăm mai jos principalele condiții pe care trebuie să le îndeplinească o bancă pentru a fi autorizată de BNR, împreună cu lista operațiunilor pe care le poate desfăşura pe baza autorizației. Informațiile sunt prelucrate pornind de la prevederile actualizate ale OUG 99/2006.

Condiții minime de autorizare

O instituție de credit nu poate fi autorizată decât dacă dispune de un capital social inițial, sau fonduri proprii distincte, de cel puțin 5 mil. euro sau echivalentul în lei (cf. art. 11). Acest capital trebuie vărsat integral la momentul subscrierii, aporturile în natură nefiind permise. Acțiunile sau părțile sociale ale instituțiilor de credit pot fi emise doar sub formă nominativă, fiind exclusă varianta la purtător. O acțiune conferă,fără excepție,dreptul la un singur vot (cf. art. 12(2)).

---

[5] Ordonanța de urgență nr. 99 din 6 decembrie 2006 privind instituțiile de credit şi adecvarea capitalului, art. 3.

BNR trebuie să fie informată cu privire la identitatea acționarilor care urmează să dețină direct sau indirect participații calificate la instituția de credit, adică participațiile de cel puțin 10% din capital sau drepturile de vot. Autorizația de funcționare este acordată numai dacă BNR consideră că este asigurat un management prudent şi sănătos iar calitatea acestor acționari este adecvată (cf. art. 15(1)).

O cerere de autorizare trebuie să fie însoțită de un plan de activitate care să cuprindă tipurile de activități vizate şi structura organizatorică a instituției de credit. Din acest plan de activitate trebuie să rezulte capacitatea instituției de a-şi realiza obiectivele propuse în compatibilitate cu o practică bancară prudentă şi sănătoasă. În special, se impune o adecvare a cadrului de conducere, a procedurilor, a mecanismelor interne şi a structurii capitalului la tipul, volumul şi complexitatea activităților vizate (cf. art. 17).

Activitățile instituțiilor de credit

Principalele activități pe care o instituție de credit le poate desfăşura, în limita autorizării, sunt conform art. 18(1):

(a) Atragere de depozite şi de alte fonduri rambursabile

(b) Acordare de credite de consum, credite ipotecare, factoring cu sau fără regres, finanțarea tranzacțiilor comerciale, inclusiv forfetare

(c) Leasing financiar

(d) Servicii de platărespectiv emiterea şi administrarea de mijloace de plată (de ex., cecuri, cambii şi bilete la ordin)

(e) Emitere de garanții şi asumare de angajamente (de ex., scrisori de garanție, linii de credit pentru firme, carduri de credit).

În afară de aceste activități oarecum tradiționale, instituțiile de credit mai pot desfăşura:

- Tranzacționare în cont propriu şi/sau pe contul clienților cu: (1) instrumente ale pieței monetare (de ex., cecuri, cambii, bilete la ordin, certificate de depozit), (2) valută, (3) contracte futures şi opțiuni financiare, (4) instrumente având la bază cursul de schimb valutar şi rata dobânzii, (5) valori mobiliare şi alte instrumente financiare transferabile

- Participare la emisiunea de valori mobiliare, prin subscriere, plasamentşi prestarea de servicii legate de astfel de emisiuni, adică activități specifice băncilor de investiții
- Servicii de consultanță cu privire la structura capitalului, strategii de afaceri, fuziuni şi achiziții, managementul trezoreriei
- Administrare de portofolii de active financiare şi consultanță legată de aceasta acordată clienților
- Custodie şi administrare de instrumente financiare
- Intermediere pe piața interbancară
- Servicii privind furnizarea de date şi referințe în domeniul creditării
- Închiriere de casete de siguranță
- Operațiuni cu metale şi pietre prețioase şi obiecte confecționate din acestea
- Dobândirea de participații la capitalul altor entități.

Instituțiile de credit se pot angaja în operațiuni cu bunuri mobile (echipamente, metale prețioase) şi imobile (terenuri, clădiri) dacă aceste operațiuni sunt necesare desfăşurării în condiții adecvate a activităților pentru care au fost autorizate. De exemplu, operațiunile cu bunuri imobiliare destinate perfecționării şi pregătirii profesionale a salariaților, spații de odihnă şi recreere, locuințe pentru salariați şi familiile lor. De asemenea, sunt permiseîn anumite condițiioperațiunile cu bunurile dobândite în urma executării creanțelor (cf. art. 21).

Instituțiile de credit autorizate şi supravegheate de autoritatea competentă dintr-un alt stat membru al UE pot desfăşura operațiuni în România prin: (1) înființarea de sucursale sau (2) în mod direct, dacă operațiunile respectă legislația românească. Toate sucursalele înființate în România de către o instituție de credit străină sunt asimilate unei singure sucursale. Pentru înființarea de sucursale nu este necesară obținerea unei autorizații din partea BNR ci doar de o notificare în acest sens. Aceasta trebuie însoțită de un program de activitate, adresa sediului sucursalei, identitatea persoanelor din conducere, nivelul fondurilor proprii şi suma cerințelor de capital ale instituției de credit. Pentru desfăşurarea directă de operațiunieste nevoie de o notificare din partea autorității de supraveghere din țara de origine a instituției de credit. Instituțiile de

credit din străinătate trebuie să raporteze periodic către BNR informații privind activitățile desfășurate de sucursalele lor din România.

În cazul instituțiilor de credit din afara UE, adică din state terțe, înființarea de sucursale pe teritoriul României este posibilă numai în urma autorizării BNR. Şi în acest caz, capitalul inițial al unei astfel de sucursale nu poate fi mai mic de echivalentul în lei a 5 mil. euro (cf. art. 45, 46, 48, 49, 59, 67, 70).

Secretul bancar

Instituția de credit este obligată să păstreze confidențialitatea asupra tuturor faptelor, datelor şi informațiilor legate de activitatea desfăşurată (precum solduri, rulaje, operațiuni derulate), de persoana, proprietatea, activitatea, afacerea, relațiile personale sau de afaceri ale clienților. Salariații care exercită responsabilități de administrare, de conducere sau cei care participă la activitatea unei instituții de credit au obligația să păstreze confidențialitatea datelor de care au luat la cunoştință în cursul exercitării responsabilităților, atât în timpul activității cât şi după încetarea ei. Totuşi, informațiile de natura secretului bancar pot fi furnizate în următoarele situații:

- La solicitarea titularului de cont, a moştenitorilor acestuia, a reprezentanților legali sau statutari, ori cu acordul expres al acestora
- La solicitarea scrisă a unor autorități sau instituții, cărora legea le conferă dreptul
- La solicitarea scrisă a soțului titularului de cont, atunci când face dovada că a introdus în instanța o cerere de împărțire a bunurilor comune, sau la solicitarea instanței
- La solicitarea instanței, în scopul soluționării diferitelor cauze deduse judecății
- La solicitarea executorului bancar, în scopul realizării executării silite
- În urma începerii urmăririi penale împotriva unui client, la solicitarea scrisă a procurorului, a instanței judecătoreşti sau a orgenelor de urmărire penală.

Nu sunt considerate încălcări ale secretului bancar furnizarea de date agregate (deoarece pe baza lor nu pot fi identificate informațiile aferente unui client individual), furnizarea de date către centrala riscului de credit CRC, centrala incidentelor de plăți CIP, către fondul de garantare a depozitelor FGDB sau către auditorul financiar al instituției de credit (cf. art. 111, 112, 113, 114, 115).

Shadow banking

Termenul de „shadow banking" se referă în esență la intermediarii financiari care oferă servicii similare cu cele ale băncilor dar care nu sunt înregistrate sau autorizate ca bănci în mod explicit. Aceste instituții formează aşa-numitul shadow banking system (SBS). Cu toate că sfera de cuprindere a SBS nu este clar delimitată, principalele componente ale sale sunt băncile de investiții, vehiculele de securitizare, fondurile mutuale axate pe piața monetară, companiile de finanțare, emitenții de obligațiuni ipotecare sau obligațiuni de tip asset-backed.

Activele financiare de tip asset-backed sunt emise pe baza unui portofoliu de active, cel mai adesea de dimensiuni mici și o lichiditate redusă. Exemplul tipic de astfel de active sunt creditele ipotecare din activul băncilor comerciale. Pe baza unui portofoliu de astfel de credite băncile emit obligațiuni ipotecare pe care le vând investitorilor. Din sumele încasate băncile pot acorda noi credite ipotecare pe baza cărora pot fi emise noi serii de obligațiuni ipotecare. Pentru investitorii în aceste obligațiuni ipotecare sursa dobânzilor o constituie ratele plătite de debitorii asociați creditelor ipotecare, ipotecile reprezentând în același timp o garanție împotriva riscului de neplată din partea băncii a valorii nominale a obligațiunilor.

Dintre instituțiile enumerate anterior băncile de investiții sunt cele mai importante. Deși poartă titulatura de bănci, ele sunt de fapt firme de servicii financiare care oferăconsultanță și intermediază tranzacții de atragere de capital propriu și datorii de pe piețele bursiere. Clienții băncilor de investiții includ persoane fizice, firme și guverne. Cele mai mari bănci de investiții sunt JPMorgan Chase, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Bank of America Merrill Lynch, Citigroup, Barclays, HSBC, UBS, Credit Suisse sau Deutsche Bank. Lehman Brothers și Bear Sterns sunt alte două bănci de investiții, de dimensiuni mai mici însă cu o istorie îndelungată, fiind înființate în 1850 respectiv în 1923. Ele au

devenit celebre deoarece falimentele lor din 2008 sunt considerate factori principali de declanșare a crizei financiare din 2007/08.

Instituțiile din SBS furnizează servicii de creditare şi de creştere a lichidității în sistemul financiar însă nefiind autorizate ca bănci ele nu sunt supuse reglementării şi supravegherii stricte specifice băncilor. Un aspect important este că ele nu îşi atrag fonduri prin intermediul depozitelor atrase de la populație sau firme ci în mod direct, de pe piața monetară sau prin emisiuni de obligațiuni de tip asset-backed. Din acest motiv instituțiile SBS nu participă nici la schemele de garantare a depozitelor. Pe de altă parte, instituțiile SBS nu au acces la facilitățile de creditare oferite de regulă băncilor comerciale de către băncile centrale.

Odată cu amplul proces de dereglementare a instituțiilor financiare din SUA, volumul tranzacțiilor din cadrul SBS aînregistrat creşteri spectaculoase în special după anul 2000. În 1999 a fost votată de congresul SUA legea „Gramm-Leach-Bliley”care elimina o serie de bariere și restricții în activitatea băncilor. Astfel, băncile puteau să se implice în operațiuni de intermediere pe piața de capital sau în industria asigurărilor. Conform estimărilor Financial Stability Board (FSB), dimensiunea tranzacțiilor la nivelul celor mai mari 11 instituții din SBS s-a ridicat la 50 trilioane $ (2007), 47 trilioane $ (2008) şi 51 trilioane $ (2011).

Proliferarea operațiunilor instituțiilor SBS este considerată de unii autori din literatura de specialitate drept factor principal în generarea și amplificarea dezechilibrele premergătoare crizei financiare din 2007-08. Principala cauză este gradul mare de risc ce caracterizează activitatea acestor instituții, în special nivelul foarte ridicat al gradului de îndatorare (levierul financiar). Datorită acestui aspect, în perioadele de expansiune şi boom economic, performanța generată de instituțiile SBS este foarte ridicată. În schimb, în cazul unor episoade de criză pe piețele financiare, este foarte probabil ca instituțiile SBS să fie cel mai sever afectate, în special prin canalul riscului de lichiditate. În astfel de momente, dacă nu reuşesc să-şi refinanțeze datoriile scadente cu credite noi primite de la alte instituții financiare, cum se întâmplă de obicei în timpul crizelor financiare, ele intră în scurt timp în incapacitate de plată şi faliment. Din nefericire, falimentul unei instituții SBS foarte mari poate declanşa prin contagiune crize de lichiditate şi falimente inclusiv în rândul instituțiilor financiare tradiționale. Din acest motiv, conform prevederilor legii Dodd-Franck din 2010, autoritatea de supraveghere din SUA în persoana

băncii federale FED are dreptul să reglementeze şi să supravegheze toate instituțiile de importanță sistemică, indiferent de statutul lor.

▪ Instituțiile financiare nebancare (IFN)

Instituțiile financiare nebancare (IFN) sunt concepute ca o alternativă la instituțiile de credit, în special pe segmentul microcreditării. În România, IFN-urile acoperă cca. 10% din totalul creditelor fiind autorizate să desfăşoare o gamă largă de activități de creditare conform enumerării de mai jos[6].

- Acordarea de credite: de consum, ipotecare, imobiliare, microcredite, finanțarea tranzacțiilor comerciale, operațiuni de factoring, scontare, forfetare
- Leasing financiar
- Emiterea de garanții, asumarea de angajamente de finanțare
- Acordarea de credite cu primire de bunuri în gaj (amanet)
- Acordarea de credite către membrii asociațiilor de tipul caselor de ajutor reciproc (CAR)
- Alte forme de finanțare de natura creditului.

Suplimentar față de activitățile menționate, IFN-urile au posibilitatea de a emite carduri de credit respectiv de a oferi consultanță financiară pe tema creditării. Principala interdicție în activitatea IFN-urilor se referă la atragerea de depozite de la clienți. Din acest motiv, resursele necesare creditării sunt atrase sub forma capitalului propriu, a obligațiunilor vândute către investitori calificați în cadrul ofertelor publice dar și prin împrumuturi de la instituțiile de credit. Și în cazul autorizării IFN-urilor, există condiții minimale privind nivelul capitalului social: cel puțin echivalentul în lei a 200.000 euro respectiv 3 mil. euro dacă este vizată și acordarea de credite ipotecare.

Cu toate că nu sunt instituții de credit, IFN-urile sunt înregistrate în evidențele BNR și sunt supuse supravegherii prudențiale, chiar dacă într-un mod mai puțin strict comparativ cu băncile, de exemplu. Înființarea unui IFN trebuie notificată către BNR în termen de o lună de la data

[6] Activitatea lor este reglementată conform Legii nr. 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare, art. 14.

înmatriculării în registrul comerțului. Activitatea de creditare nu devine legală decât după înscrierea IFN-ului în Registrul General al BNR. În paralel cu registrul general există și registrul special în care sunt înscrise IFN-urile care necesită o supraveghere mai atentă. Criteriile care impun această înscriere suplimentară sunt formulate în termeni de volum de creditare, viteza de creștere a creditării, cifra de afaceri, nivelul dobânzilor practicate și gradul de îndatorare. IFN-urile înscrise în Registrul Special sunt obligate să raporteze la Centrala Riscului de Credit (CRC) detalii despre comportamentul de plată al clienților proprii.

Publicul țintă al IFN-urilor îl reprezintă persoanele fizice care nu se califică pentru acordarea de împrumuturi din partea instituțiilor de credit, din cauza veniturilor mici și/sau a istoricului negativ de plată. Din acest motiv, multe bănci și-au înființat propriile IFN-uri de microfinanțare pentru a nu pierde complet acest segment de clienți[7]. Condițiile de eligibilitate în cazul IFN-urilor prevăd: vârsta în intervalul 18/21-70 ani, domiciliul stabil în România, cartea de identitate, dovada unui venit permanent sub forma salariilor, pensiilor sau veniturilor PFA, un cont bancar și eventual un card de debit. În majoritatea cazurilor, procedura de depunere a cererii de credit se desfășoară online fiind acceptate astfel și copii electronice ale documentelor solicitate. Teoretic, dacă în urma relației de credit cu un IFN, un client nu înregistrează întârzieri la plata ratelor, acest lucru îl poate ajuta să devină un client bancabil. Principalele particularități ale activității de creditare desfășurată de către IFN-uri sunt:

(1) Durata foarte scurtă de procesare a aplicațiilor de credit. În cazul creditelor de nevoi personale standard, durata de procesare variază între 10 minute și 2-6 ore. În cazul creditelor ipotecare, se ajunge la 1-2 săptămâni, în special din cauza operațiunilor notariale și de cadastru implicate de semnarea contractului de ipotecă. După aprobarea creditului banii sunt virați imediat sau în termen de câteva ore.

(2) Valoarea creditelor este în general mică, pornind de la sume de 2-3.000 lei până la 10-15.000 lei. Termenele de acordare sunt și ele relativ

[7] Cele mai mari și populare IFN-uri din România includ Provident, Viva Credit, Patria Credit, Cetelem (deținută de BNP Parisbas) în timp ce firmele fiică ale principalelor bănci comerciale includ BRD Finance, BCR Leasing, BT Direct, BT Microfinanțare, Raiffeisen Leasing sau Unicredit Consumer Financing.

reduse, până în 1-2 ani, cu excepția maturităților lungi asociate creditelor ipotecare.

(3) Ratele dobânzii practicate de IFN-uri sunt mult mai ridicate decât cele practicate de instituțiile de credit în special din cauza riscului de credit superior. Cel mai adesea, nu se solicită prezentarea unor giranți sau garanții reale, eventuala sursă de recuperare a debitului rezumându-se la popriri pe veniturile clientului. Făcând excepție de ofertele de creditare foarte agresive, dobânda anuală efectivă (DAE) poate ajunge la nivele de 80-100%. În cazul produselor de tipul ”creditelor până la salariu” (engl., payday loan) rata dobânzii estede 1-2%/zi conducând astfel la valori DAE de 300-600%.

(4) Scopul creditelor IFN este în general acoperirea unui deficit de lichidități temporar datorat unor cheltuieli neașteptate, mici investiții imobiliare în reparații și modernizări, cumpărarea de autovehicule second-hand (autoturisme, motociclete, scutere) și bunuri electrocasnice. Din acest motiv, IFN-urile încearcă să-și amplaseze punctele de lucru în cadrul marilor locații comerciale, cât mai aproape de locul generării nevoii de finanțare.

Deși reprezintă o importantă sursă de finanțare pentru consumatorii nebancabili, creditul IFN erodează prin costul ridicat situația financiară a acestora. Acest lucru se observă în special atunci când creditul este folosit excesiv sau când este amânată nejustificat rambursarea sa la scadență, costul crescând și mai mult prin dobânzile de penalizare. În situația reală de imposibilitate de plată la scadență clientul poate solicita din timp o refinanțare a creditului inițial, acceptată de regulă de IFN-uri cu condiția achitării integrale a dobânzii datorate. În același timp, este posibilă și rambursarea anticipată a creditului fără a fi condiționată de plata unui comision.

Rata creditelor neperformante înregistrate de IFN-uri este cu mult superioară celei corespunzătoare băncilor. O cauză importantă a acestei diferențe este bonitatea mai redusă în cazul clienților IFN dar și un nivel mai ridicat de indisciplină financiară în comportamentul acestora. În multe cazuri, această indisciplină provine dintr-o educație financiară deficitară dar și din ușurința cu care pot fi accesate creditele IFN-urilor, sau chiar din promovarea agresivă și uneori manipulatorie a acestora. Acest mod de promovare a produselor de creditare, deși legal, justifică

eticheta de ”predatory lending” asociată unei anumite categorii de IFN-uri sau chiar băncilor. De exemplu, sunt IFN-uri care nu percep dobândă pentru primul credit accesat de un client sau bănci care vând credite ”la promoție”, cu perioade de grație fără dobândă sau cu dobânzi fixe foarte mici pentru prima perioadă a creditului.

Pentru a descuraja practicile IFN-urilor care prin riscurile excesive asumate vulnerabilizează situația financiară a consumatorilor de credite, BNR a impus începând cu 1 octombrie 2017 o serie de constrângeri suplimentare care au apropiat procesul de creditare IFN de cel al băncilor. Astfel, IFN-urile nu mai pot aprecia drept eligibile veniturile care nu pot fi justificate cu documente și nici nu mai pot credita clienții a căror grad de îndatorare din venituri depășește un anumit nivel (de ex., 40%). De asemenea, cerințele de capital în cazul creditelor cu un nivel DAE peste valorile de referință stabilite de BNR, vândute de IFN-urile înscrise în Registrul Special al BNR au fost majoratela cca. 2/3 din volumul acestui tip de credite[8]. Obligația de înscriere a IFN-urilor în Registrul Special, nevoia suplimentară de capital dar și intensificarea controalelor on-site din partea BNR au determinat multe IFN-uri să decidă închiderea afacerilor și solicitarea radierii.

■ Casele de ajutor reciproc

Un caz particular de instituție financiară nebancară este casa de ajutor reciproc, abreviată CAR (engl., credit union). Aceasta este o asociație de persoane fizice salariate sau care obțin venituri de natură salarială. De obicei, CAR-urile sunt constituite în cadrul unor firme cu un număr mare de salariați, în cadrul unor comunități locale sau pentru categorii sociale precum pensionarii. Un CAR nu are scop patrimonial, obiectul de activitate fiind acela de a oferi sprijin financiar membrilor asociației. În România funcționează cca. 1.400 de CAR-uri care reunesc în jur de un milion de membri. Cadrul legislativ de funcționare a CAR-urilor este Legea 122/1996 privind regimul juridic al caselor de ajutor reciproc ale salariaților, OG 26/2000 privind asociațiile și fundațiile și Legea 93/2009 privind funcționarea IFN-urilor. Ele sunt înregistrate la BNR în calitate

---

[8] Criteriile pe baza cărora apare obligația înscrierii în Registrul Special și valorile de referință pentru DAE sunt prezentate în art. 26 a variantei actualizate a Regulamentului BNR 20/2009.

de IFN-uri, majoritatea fiind organizate sub forma de uniuni regionale sau naționale (de ex., UNCARSR). Supravegherea acestor CAR-uri se face de către BNR dar și de direcții specializate din cadrul uniunilor. Este verificată în special respectarea standardelor de performanță, a normelor de risc și a cerințelor de natură prudențială legate de rezervele de capital și lichiditate.

Activitatea unui CAR funcționează în mod similar cu cea a unei bănci tradiționale. Astfel, fiecare membru al asociației își constituie un fond social propriu pe baza unor depuneri de bani cu caracter regulat, de obicei după încasarea salariului lunar, sau ocazional. Sunt stabilite limite minime și maxime pentru aceste cotizații lunare care sunt de regulă reținute automat din salariu pe baza unui acord. Pornind de la totalul fondurilor sociale constituite la nivelul unui CAR se acordă împrumuturi exclusiv membrilor, pentru nevoi personale sau finanțarea afacerii proprii. Atât fondurile sociale cât și împrumuturile sunt purtătoare de dobânzi. Pentru sumele din fondul social se acordă la final de an o bonificație procentuală stabilită de conducere sau în cadrul adunării generale a membrilor. Foarte important, pentru această bonificație nu se plătește impozit pe venit ca și în cazul unui depozit bancar. Această procedură de recompensare a depunerilor și evitarea termenului de dobândă este similară cu cea specifică în islamic banking. Fondul social acumulat poate fi retras doar atunci când un membru renunță la statutul său și doar integral. Spre deosebire de depozitele bancare, fondurile sociale nu sunt cuprinse în schemele de garantare astfel că în cazul unui faliment al CAR-ului există posibilitatea pierderii sumelor depuse. Totuși, acest lucru se întâmplă foarte rar deoarece CAR-urile cu probleme financiare tind să se desfințeze și să restituie membrilor aceste sume, sau sunt preluate de alte CAR-uri interesate de creșterea numărului de membri.

Pentru împrumuturile acordate, dobânzile sunt în general moderate, comparabile cu cele asociate unui credit de nevoi personale, însă mult reduse față de dobânzile la carduri de credite sau cele practicate de un IFN standard. Din dobânzile plătite de un debitor se rețin sumele necesare funcționării CAR-ului iar restul ia forma bonificației pentru fondurile sociale existente. Valoarea împrumutului este legată de valoarea fondului social constituit de fiecare membru și reprezintă de regulă între 300% și 600% din acesta, fiind condiționată de comportamentul de plată a membrului. Valoarea creditului poate fi redusă dacă membrul a

avut întârzieri de plată mai mari de 60 de zile în ultimii trei ani. În majoritatea cazurilor împrumuturile se acordă pe maturități scurte de până la un an de zile, existând însă și produse cu maturități de până la 5 ani. Există și posibilitatea acordării de credite cu caracter de urgență pe o perioadă de până la o lună. În general, valoarea împrumuturilor se situează în intervalul 10-20.000 lei putând însă să ajungă și la valori de 50-70.000 lei pentru maturitățile lungi de 3-5 ani.

Riscul de credit este gestionat prin solicitarea prezentării unui număr de 3-5 giranți salariați, cu statut de membru al CAR, sau pensionari cu vârsta maximă de 70-72 ani. De asemenea, rata lunară de plată nu poate depăși un grad maxim de îndatorare în raport cu veniturile nete ale debitorului, eventual cumulate cu cele ale co-debitorului. În cazul întârzierilor la plata ratelor primează recuperarea pe cale amiabilă a debitului prin eventuale rescadențări sau refinanțări ale creditului inițial. În cazul în care aceste soluții nu dau rezultate se trece la executarea silită a debitorului sau a giranților pe baza contractului de împrumut. Acesta constituie un titlu executoriu și permite executorului judecătoresc să recupereze suma prin operarea de popriri pe salariul debitorului.

Principala deosebire a CAR-urilor față de bănci și celelalte IFN-uri este că limitează de regulă creditul la membrii asociației. Cu alte cuvinte, lipsa statutului de membru și a unui fond social propriu atrage imposibilitatea creditului. Calitatea de membru este condiționată de vârsta minimă de 18 ani, apartenența la grupul țintă al CAR-ului (de ex., salariat la firma x, domiciliu sau loc de muncă în județul y) sau existența unei recomandări din partea unui membru cu vechime fără incidente de plată. CAR-urile joacăun puternic rol social de susținere financiară a membrilor săi, adesea nebancabili din cauza veniturilor mici. Pe lângă dobânzile moderate, lipsa oricărui tip de comisioane și taxe, sau absența de regulă a dobânzilor penalizatoare în cazul întârzierilor la plata ratelor, caracterul social se observă și din scopurile în care se solicită împrumuturile. Cel mai adesea, este vorba de finanțarea unor reparații imobiliare urgente, diverse cheltuieli destinate copiilor, situații medicale, organizarea de evenimente familiale sau plata facturilor de energie pe perioada iernii. Membrii unui CAR pot să facă depuneri și în numele copiilor prin constituirea de fonduri sociale distincte.

Suplimentar față de acordarea de credite cu dobânzi reduse, CAR-urile acordă membrilor ajutoare sociale nerambursabile în intervalul 500-

1.000 lei în situația intrării în șomaj, a casătoriei, a nașterii sau adopției unui copil. Acordarea acestor ajutoare sociale este condiționată de regulă de vechimea membrilor. Un caz special de ajutor social nerambursabil este acordat urmașilor unui membru decedat. Pentru acest ajutor de o valoare mai mare, de obicei în jurul a 3.000 lei, este necesară o cotizație distinctă față de fondul social însă sumele sunt modice (de ex., 3-5 lei lunar). Majoritatea CAR-urilor diferențiază acest ajutor în funcție de vechimea și disciplina de plată a membrului decedat. Fondurile acumulate pentru acest ajutor social nu se restituie membrului dacă acesta decide să se retragă din CAR.

Un fenomen negativ este cel în care anumite IFN-uri folosesc în denumirea lor particula ”CAR” pentru a induce în eroare potențialii clienți. În cazul acestor firme, acordarea creditului nu este condiționată de statutul de membru sau de existența unor economii anterioare. Însă nici dobânzile asociate creditelor nu sunt la nivelele reduse specifice CAR-urilor, fiind practicate dobânzile ridicate specifice IFN-urilor standard.

■ Casele de amanet

Un alt caz particular de IFN implicat în microcreditarea populației este casa de amanet (engl., pawnshop). Este probabil cea mai rapidă metodă de a obține un credit de valoare mică fiind necesare câteva minuate. Nu implică documentație de credit (de ex., cereri de credit, adeverințe de venit, facturi de utilități), acorduri de consultare a diferitelor baze de date, analiza bonității sau giranți. Solicitantul creditului trebuie să fie major, să prezinte un act de identitate și să dețină obiecte de valoare acceptate pentru amanet, de regulă bijuterii și obiecte din aur și argint, dispozitive electronice, ceasuri de lux, autoturisme și obiecte de artă. Solicitanții sunt cel mai frecvent clienți cu venituri mici, obținute fără documente justificative, sau fără venituri, prin urmare nebancabili, dar și antreprenori aflați într-un deficit temporar de lichidități. Ca și CAR-urile, casele de amanet apar în registrul de evidență al BNR. Activitatea de creditare a caselor de amanet tinde să crească substanțial în perioada crizelor economice și financiare când băncile devin extrem de selective cu clienții eligibili pentru credit.

În cadrul creditului amanetar diverse obiecte de valoare ale solicitantului sunt schimbate în bani lichizi pe baza unei evaluări făcute

de un angajat al casei de amanet. Sunt frecvente subevaluările semnificative ale acestor obiecte justificate de regulă de gradul de uzură sau vandabilitate redusă. În plus, valoarea creditului nu depășește în mod normal 60-80% din valoarea obiectelor amanetate care rămân în custodia casei de amanet în calitate de garanții reale (gaj) cu deposedare. Perioada de creditare este de obicei scurtă, între 3 și 30 de zile, existând însă și termene mai lungi de 30-90 de zile sau posibilitatea prelungirii succesive a perioadei inițiale. Pentru fiecare zi din perioada contractuală debitorul plătește un comision de amanetare aplicat la valoarea creditului, situat de regulă în intervalul 0,2-1%. Nerambursarea creditului la scadență atrage de cele mai multe ori pierderea obiectelor amanetate care sunt valorificate de către casa de amanet. Statisticile arată că acesta este scenariul care predomină. Există și situații în care este acordată o perioadă de grație, după expirarea termenului inițial, în care debitorul poate să ramburseze creditul. Este perceput în schimb comisionul de amanet pentru zilele de întârziere și eventual un comision suplimentar.

▪ Împrumuturile de la persoane fizice (”cămătari”)

Instituțiile de credit și instituțiile financiare nebancare, inclusiv CAR-urile și casele de amanet, sunt autorizate prin lege să acorde împrumuturi și să perceapă dobânzi. Conform legislației din România[9], acordarea de împrumuturi și perceperea de dobânzi (camătă), ca activitate cu caracter regulat, derulată de persoane sau firme neautorizateîn acest sens reprezintă infracțiune, pedepsită cu închisoarea și confiscarea sumelor câștigate. Aceste activități sunt ceea ce cunoaștem sub denumirea de cămătărie, un termen cu un puternic sens peiorativ (engl., loan sharks).

Cămătarii sunt în general persoane fizice care dețin lichidități pe care sunt dispuși să le împrumute pe termen scurt pentru câștiguri sub formă de dobânzi. Deoarece nu au puncte de lucru oficiale ei sunt vizibili prin anunțuri la mica publicitate, pe rețele de socializare sau prin postare la rubrica de comentarii a diverselor articole cu trafic de cititori ridicat în ziarele online. Aici apar și datele de contact uzuale, adresa de e-mail și telefonul mobil. Cămătarii pot fi și persoane deschise, volubile și cu un limbaj plăcut și politicos. Adesea se prezintă drept agenți imobiliari care

---

[9] Legea 216/2011 privind interzicerea activității de cămătărie prevede pedepse cu închisoarea între 6 luni și 5 ani.

oferă consultanță unor ”investitori” interesați de acordarea de sume cu împrumut. Cămătăria este caracterizată de practicarea unor dobânzi foarte ridicate și obligativitatea constituirii de către debitor a unor garanții reale. De fapt, discuția cu debitorul pornește de la garanția disponibilă fiind preferate în principal activele imobiliare și secundar autovehiculele. Aceste active sunt de obicei subevaluate de către cămătar iar valoarea creditului nu va depăși 30-50% din valoarea activului gajat.

Creditul este acordat pe baza unui contract de împrumut încheiat în fața notarului care poate fi impus de cămătar sau la libera alegere a debitorului. Deoarece perceperea de dobândă este interzisă prin lege contractul nu o menționează aceasta constituind o înțelegere verbală între părți. În mod tradițional, dobânda este exprimată în procente pe lună fiind corelată cu ratele practicate de bănci și IFN-uri. Sunt tipice valorile între 3-6% însă au fost și cazuri cu valori de până la 100% pe lună. Practic dacă o persoană dorește un împrumut de 10,000 euro pe o perioadă de 3 luni la o dobânda agreată verbal de 5% pe lună, în contractul încheiat la notar se va trece suma totală de rambursat 11,500 euro.

În funcție de înțelegere, dobânda poate fi plătită integral la scadență, împreună cu principalul, sau la final de lună. Dobânzile sunt negociabile și tind să scadă pentru creditele mari. Notarul poate solicita debitorului certificate fiscale din care să rezulte că nu au datorii către stat în caz contrar neîncheind contractul de împrumut. Pentru a evita această condiționare unii cămătari propun debitorilor evitarea notarului și plata lunară a dobînzii în special în cazul garantării cu autovehicule. Cămătarul solicită de la debitor o copie a actului de identitate, cheile și originalul talonului autovehiculului, acestea rămânând pe perioada creditului în posesia lui.

Publicul tipic pentru acest tip de împrumuturi îl reprezintă persoanele tinere care au suferit pierderi la jocurile de noroc sau sunt obligați la plata de despăgubiri civile în justiție, micii antreprenori confruntați cu deficite de lichidități sau oportunități de afaceri cu randamente de neratat, dar și persoane din zona economiei subterane sau a crimei organizate. O altă caracteristică este acordarea și rambursarea creditelor în numerar prin evitarea circuitului bancar și datorită faptului că în unele cazuri sursa de proveniență și destinația împrumuturilor este ilicită. Cămătarii tind să folosească sumele câștigate pentru achiziționarea de terenuri, apartamente,

case, autovehicule de lux, pe numele lor sau a rudelor pentru a ascunde originea banilor.

În timp ce unii cămătari sunt interesați doar de încasarea dobânzilor există și situații în care este vizată încă de la început executarea silită a garanțiilor constituite. Cum împrumuturile reprezintă cel mult jumătate din valoarea garanției, dobândirea activelor gajate este foarte profitabilă pentru cămătar. Acest scenariu este unul normal atunci când debitorul nu rambursează creditul la termen și intervin penalitățile de întârziere de 3-5% pe zi. Au existat totuși situații în care debitorul a rambursat toate tranșele conform înțelegerii însă în cazul ultimei plăți nu a mai reușit să-l contacteze pe creditor care dispare în mod intenționat pentru a forța executarea silită a garanției. Ulterior, i se oferă fostului proprietar posibilitatea de a-și răscumpăra garanția la un preţ majorat față de cel evaluat inițial. Comportamentele cele mai grave asociate cămătăriei constau în folosirea intimidării, șantajului, amenințării și a actelor de violență îndreptate către debitor și familia sa pentru a forța plata unor sume exagerate generate de dobânzile extreme. Din păcate au fost situații în care s-a ajuns la nivelul smulgerii prin violență de procuri notariale de renunțare la alocațiile viitoare ale copiilor minori, pensii de handicap sau ajutoare sociale.

1.3 Dinamica activității bancare

Termenul de bancă universală se referă la instituțiile de credit care oferă o gamă foarte largă de servicii financiare, cvasi-completă, de la depozite şi credite până la soluții de investiții, planuri de pensii private sau produse de asigurare. Activând concomitent pe toate aceste segmente ale sistemului financiar, strategia din spatele conceptului de bancă universală urmăreşte maximizarea volumului de afaceri derulat cu clienții băncii și înregistrarea unor eventuale sinergii și economii de scară sau scop.

Sub anumite legislații naționale există restricții clare care interzic implicarea directă a băncilor pe piața bursieră sau pe cea a asigurărilor. Astfel de restricții pot fi însă evitate prin înființarea unor firme specializate în cadrul cărora banca este acționar majoritar. În consecință, în jurul unei bănci comerciale B pot să graviteze în acest fel divizii specializate de brokeraj, trading şi investiții („B Securities"), de management al fondurilor de investiții („B Asset Management"), leasing financiar şi operațional („B Leasing"), produse de asigurare („B

Asigurări"), soluții de pensii private („B Pensii"), servicii de evaluare imobiliară („B Evaluator"), firme din categoria IFN-urilor („B Finance") sau agenții de colectare a creanțelor. Având această imagine a băncii standard din perioada contemporană se pot identifica o serie de tendințe în dinamica activității bancare care modifică substanțial tabloul bancar tradițional. Prezentăm succint în cele ce urmează principalele tendințe.

■ Diversificarea gamei de produse şi servicii bancare

O întrebare care suscită interes în anumite cercuri este diferența dintre produs și serviciu bancar. O întrebare și mai bună este care ar fi utilitatea unui potențial răspuns? Convențional, produsul are existență materială în timp ce serviciul nu. Mutat în sfera bancară, acest criteriu de delimitare devine neclar și generează confuzii. Intuitiv, se poate consideră că un card bancar este un produs în timp ce consultanța financiară sau închirierea de casete de siguranță sunt servicii. Cu toate acestea, vânzarea unui produs poate implică și prestarea unor servicii și viceversa. Pentru simplificarea limbajului vom folosi în acest material termenul de produs bancar, ca noțiune acoperitoare și pentru eventualele servicii bancare.

Majoritatea produselor bancare sunt acordate în baza unor contracte, convenții, acorduri cadru sau condiții generale de utilizare, cu drepturi și obligații de ambele părți. Pentru cei mai mulți clienți aceste contracte au un format standard nefiind negociabile. Produsele bancare pot fi relativ ușor imitate existând foarte rar o protecție reală prin licențe sau drepturi exclusive de folosire. Caracteristicile produselor bancare sunt foarte dependente de cadrul legislativ și de reglementare. Condițiile de creditare, ratingul potențialilor clienți, dobânzile și comisioanele pot fi foarte volatile atunci când mediul economic, financiar și legislativ este și el imprevizibil.

În special datorită concurenței puternice din partea intermediarilor financiari de tip SBS, precum fondurile mutuale de investiții sau cele de pensii, băncile şi-au extins în mod continuu gama de produse şi servicii oferite publicului. În mod normal, băncile s-ar fi rezumat la atragerea de depozite pe termen scurt şi plasarea de credite pe diverse maturități. Economiile populației și firmelor s-au reorientat însă către plasamente cu randamente superioare precum cele în unitățile fondurilor de investiții cu risc redus (fondurile cu plasamente în obligațiuni de stat sau instrumente monetare) sau în fondurile ce investesc în active riscante (de ex., acțiuni,

obligațiuni corporative, obligațiuni de tip asset-backed). Acest fenomen a determinat băncile să intre în competiție pentru economiile populației prin oferirea unor produse noi. Deschiderea acestor noi linii de afaceri a condus la creşterea costurilor operaționale şi asumarea unor riscuri suplimentare. În acelaşi timp, ponderea veniturilor din dobânzi în cadrul veniturilor bancare manifestă o tendință de scădere, în dauna veniturilor non-dobânzi de natura comisioanelor şi taxelor asociate serviciilor mai noi. Aceste venituri non-dobânzi tind să fie mai puțin sensibile la variațiile şi şocurile macroeconomice.

Pentru a avea o imagine mai clară asupra produselor şi serviciilor bancare, le putem organiza în doua categorii: tradiționale şi moderne.

Produse şi servicii tradiționale (clasice)

- Păstrarea de valori în condiții de siguranță (închiriere casete de valori)
- Schimb valutar
- Soluții de economisire (depozite la termen, conturi de economii)
- Scontarea efectelor de comerț, o formă primitivă a creditării firmelor
- Servicii de administrare a patrimoniului (de ex., moşteniri, averile minorilor, fundații)
- Conturi curente, inclusiv soluții practice de plată precum cecurile
- Finanțarea activităților guvernamentale prin cumpărarea de titluri de stat.

Produse şi servicii moderne (relativ recente)

- Credite de consum, apărute în special după cel de-al doilea război mondial, odată cu creşterea cererii agregate pentru case, automobile şi electrocasnice
- Consultanță financiară în materie de optimizare fiscală, întocmirea de planuri de afaceri, asistență în operațiunile de fuziuni şi achiziții
- Leasing financiar
- Gestiunea trezoreriei, prin servicii de cash management în special în cazul clienților-firme de dimensiuni mari

- Planuri de pensii private, scheme de economisire facultativă, suplimentară pilonilor I şi II
- Produse de asigurare: asigurări de viață şi accidente, asigurarea proprietăților
- Fonduri de investiții și management de portofolii de active financiare.

Chiar dacă vorbim despre un fenomen de dezvoltare a gamei de produse bancare, se manifestă în acelaşi timp o tendința de a prezenta variațiuni ale produselor clasice drept produse cu desăvârşire noi. În marea majoritatea a cazurilor, această pretenție nu este justificată deoarece mecanismul produsului, sau nevoia căreia i se adresează, rămâne în esență aceeaşi, noutatea constând doar într-o reconfigurare sau reambalare a produsului vechi. Astfel, zeci de astfel de produse „revoluționare" sunt promovate în mod curent, menționându-se că au fost dezvoltate din „dorința de a veni cât mai bine în întâmpinarea nevoilor clienților noştri". Excepțiile sunt reprezentate de aşa-numitele soluții personalizate destinate unor segmente de clienți atipici sau cu caracteristici proprii foarte particulare. De exemplu, creditele destinate medicilor sau fermierilor. În astfel de situații, veniturile obținute de clienți, precum şi natura activelor ce pot fi constituite drept garanții în contul creditelor, impun personalizarea termenilor standard de creditare.

▪ Inovațiile tehnologice

Un volum tot mai mare al operațiunilor bancare desfăşurate de clienți atrage şi o creştere a costurilor operaționale înregistrate de bănci, prin nevoi suplimentare depuncte de lucru şi personal specializat. Totuși, perioada în care majoritatea tranzacțiilor monetare se realizau exclusiv la ghişeele băncii şi implicau folosirea pe scară largă a numeraruluis-a încheiat odată cu apariția şi consacrarea soluțiilor tehnice precum cardurile bancare, automatele pentru eliberarea de numerar (ATM) sau cele pentru schimbul de valute (ASV), POS-urile sau diversele forme de electronic banking (home, internet, phone, mobile). Cu ajutorul acestor inovații tehnologice tranzacțiile bancare se pot realiza mai rapid şi mai comod, fără a pune o presiune prea mare pe costurile operaționale ale băncilor. Aceste avantaje vin însă cu o gamă nouă de riscuri operaționale și de securitate.

■ Expansiunea geografică

La fel ca în cazul firmelor nefinanciare, competiția din sistemul financiar conduce în timp la formarea unor instituții de dimensiuni mari, cu o politică agresivă de investiții în retehnologizare şi cercetare-dezvoltare. În multe cazuri, aceste instituții mamut obțin o parte importantă a profitabilității din eficiența de costuri implicată de un volum de afaceri cât mai mare și mai diversificat. Este vorba în principal despre economii de scară și strategii de reducere a costurilor fixe unitare. Acest tip de strategii se pot implementa prin extinderea afacerilor băncilor la nivel regional și global, prin preluarea altor bănci sau prin transferuri de expertiză. Această tendință de expansiune, materializată prin privatizarea băncilor deținute de stat, achiziții de pachete majoritare prin intermediul burselor de valori sau tranzacții în zona private equity, a caracterizat piața bancară începând cu anii 1990. Efectul a fost reducerea numărului băncilor de dimensiuni mici, cu caracter local, deoarece acestea nu puteau face față pe termen lung avantajelor de cost ale marilor bănci.

■ Intensificarea competiției şi convergența ofertei de produse

Pe lângă intensificarea concurenței între băncile comerciale, fenomen bazat pe strategii de cost acolo unde nu există practic o diferențiere reală a produselor[10], se manifestă puternic o concurență între intermediarii financiari nebancari precum fondurile de investiții, de pensii, firmele de asigurări sau cele de micro-finanțare. Așa cum am menționat anterior, aceste instituții din zona SBS oferă alternative la majoritatea produselor bancare fără a fi însă autorizate ca bănci, şi deci fără a suporta cerințele stricte de reglementare şi supraveghere. Băncile sunt nevoite să părăsească spațiul tradițional „atragere de depozite – acordare de credite" în favoarea unor operațiuni noi precum securitizarea portofoliilor de credite (originate-to-distribute versus originate-to-keep) şi folosirea pe scară largă a instrumentelor financiare derivate (contracte forward, swap, futures, opțiuni financiare, credit default swaps - CDS). În acest fel, liniile de

---

[10] Clienții persoane fizice în căutarea unui credit de nevoi personale nu îşi vor fundamenta de regulă decizia de alegere a instituției de credit pe criterii de brand, imagine în conştientul publicului sau combinația de culori a siglei cât pe aspecte pragmatice precum nivelul costurilor de creditare (dobânzi, comisioane) respectiv nivelul de strictețe al condițiilor cerute în dosarul de creditare.

demarcație clare cândva dintre intermediarii financiari tradiționali şi cei de tip SBS devin confuze, ambele categorii convergând spre o formă similară.

▪ **Dereglementare şi rereglementare**

Dereglementarea (engl., deregulation) este un proces de reducere a restricțiilor şi severității impuse prin legislația de supraveghere şi monitorizare, în cazul nostru aferentă sistemului financiar. Procesul de dereglementare lărgește spațiulde manevră și oportunitățile de afaceri pe care intermediarii financiari le au la dispoziție în mod legal pentru desfăşurarea activităților lor. O dereglementare importantă a fost demarată începând cu sfârşitul anilor 1980 pe piețele financiare din SUA şi Marea Britanie. Acest proces a culminat în jurul anului 2000 prin ridicarea restricțiilor pe care băncile nord-americane le aveau legat de implicarea pe piața subscrierilor de acțiuni și obligațiuni, a fondurilor de pensii sau a asigurărilor (vezi legea ”Gramm-Leach-Bliley”). Urmare a acestei relaxări normative multe bănci tradiționale s-au transformat, prin fuziuni și achiziții, în adevărați giganți financiari, fiind prezenți în toate segmentele sistemului financiar. În urma crizei financiare declanşate în 2007-08, această dereglementare masivă a fost văzută drept un factor important în propagarea riscurilor și dezechilibrelor din sectorul financiar. În consecință, după 2010 a fost demarat un proces invers, de accentuare a reglementării şi de impunerea unor noi condiții privind adecvarea capitalului instituțiilor financiare, inclusiv a celor din zona SBS.

Capitolul 2

Banca – modele de afaceri

Sub multe aspecte, instituția de credit (banca) este o firmă ca oricare alta iar finalitatea activității sale o reprezintă obținerea de profit. Tehnic vorbind, obiectivul corporativ este maximizarea valorii de piață a băncii, obiectiv echivalent cu maximizarea averii proprietarilor (acționarilor) băncii. În linii mari, activitatea unei bănci se concentrează pe "comerțul cu bani", adică pe atragerea resurselor/depozitelor și plasarea creditelor, investiții și managementul riscului. Spre deosebire de firmele non-financiare băncile activează însă într-un mediu de afaceri mult mai reglementat și astfel mai restrictiv. În plus, băncile se confruntă în mod curent cu o gamă largă de riscuri financiare care afectează într-o măsură mai mică firmele de producție de exemplu.

Există o serie de factori sociologici care modifică modelele de afaceri ale băncilor. De exemplu, îmbătrânirea populației, un nivel mai ridicat al educației financiare și un grad mai mare de sofisticare tehnică la o parte importantă din persoanele tinere dar și episoade de reducere a încrederii publicului în instituțiile de credit și în piețele financiare. Crește cererea pentru produse de economisire cu o rentabilitate așteptată superioară depozitelor bancare și pentru pensii private, se înmulțesc situațiile în care se preferă contractarea unui împrumut de la membrii familiei sau apropiați în defavoarea creditul bancar, apar versiuni atipice de calcul al dobânzilor de exemplu în islamic banking. În acest peisaj cu o dinamică ridicată devin foarte importante identificarea și cunoașterea schimbărilor din comportamentul consumatorului, realizate prin culegerea și procesarea datelor cu caracter personal. Detaliile despre mobilitatea în câmpul muncii, structura cheltuielilor, obiceiurile de consum și plăți sau preferințele de rambursare pot fi folosite pentru îmbunătățirea calității în relația băncii cu clienții. Cu toate acestea, în cazul produselor bancare complexe construite în mod personalizat pentru clienți, este puțin probabil ca tehnologia să înlocuiască complet interacțiunea umană.

2.1 Personalul bancar

O lungă perioadă în istoria relațiilor de credit, rolul băncii ca instituție a fost jucat de persoane fizice denumite în mod generic bancheri. De regulă, bancherul împreună cu membri ai familiei sale asigurau majoritatea activităților implicate de credit: documentația legală necesară, evaluarea bonității solicitantului, asigurarea garanțiilor reale, evaluarea monedelor din metale prețioase, schimburi valutare, manevrarea și securizarea numerarului, operațiuni cu efecte de comerț (de ex., scontări, avalizări), eventuale plasamente non-credit, calcul de dobânzi și diverse taxe, executarea silită etc.

Revoluția industrială de la finele secolului 18 a impulsionat afacerile și economiile naționale stimulând în același timp și creditarea bancară. Deși rămân în multe cazuri afaceri de familie, începând cu această perioadă băncile funcționează predominant sub forma proprietății colective formată din asociați, parteneri și, în final, din acționari. Creșterea volumului de afaceri, diversificarea activităților, proliferarea clienților persoane fizice sau intensificarea conexiunilor internaționale au condus la apariția personalului bancar specializat din prezent.

■ Structuri de management bancar la nivel central

Băncile din România funcționează sub forma societăților pe acțiuni fiind astfel deținute de acționari persoane fizice sau juridice, din țară sau străinătate. Ele sunt organizate de regulă sub formă de grup, format din filiale-entități cu obiecte de activitate conexe în cadrul cărora băncile dețin participații directe sau indirecte. Conducerea băncilor comerciale este exercitată de proprietarii-acționari prin intermediul adunărilor generale ale acționarilor, ordinare (AGA) și extraordinare (AGEA). În cadrul acestor adunări sunt hotărâte strategiile de afaceri, de investiții și profilul de risc. Conducerea efectivă de zi cu zi a băncilor este delegată unei echipe de management sub supravegherea unui consiliu sau board de administrație.

Consiliul de Administrație, prescurtat CA, este organul de conducere cu funcție de supraveghere şi control a activității băncii, fiind mandatat în acest sens de AGA. El este format dintr-un număr impar de   nu sunt implicați în îndeplinirea sarcinilor operaționale din bancă. Aceștia sunt aleşi de către acționari pe un mandat de 4 ani, conducerea CA constând

de regulă într-un președinte și unul-doi vicepreședinți. Principalele atribuții ale CA sunt: urmărirea realizării planului strategic, adoptarea planului de activitate, a programului de investiții, a bugetului de venituri şi cheltuieli (BVC), analiza situațiilor financiare sintetice și analitice, întocmirea raportului de activitate anual, propunerile pentru distribuirea sau reinvestirea profitului net, politicile de salarizare şi fidelizare a personalului etc. După caz, o parte din aceste atribuții pot fi delegate unor comitete speciale compuse din 2-3 membri ai CA sau din managerii executivi ai băncii. Cele mai frecvente astfel de comitete sunt:

- *Comitetul de audit*. Supervizează activitățile de audit intern și extern, analizează și implementează recomandările făcute în rapoartele de audit și în rapoartele de control de la BNR.
- *Comitetul de remunerare*. Evaluează și se pronunță asupra politicilor de remunerare a salariaților băncii prin stabilirea unor grile de salarizare condiționate de atribuțiile postului, vechimea în sistem și performanță. O atenție deosebită se acordă modului de stabilire a bonusurilor și a primelor în vederea stimulării performanței angajaților concomitent cu descurajarea comportamentelor hazardate sau riscante.
- *Comitetul de administrare a riscurilor*. Supervizează strategia de risc a băncii, prin stabilirea profilului de risc în termeni de apetit sau toleranță la risc. Este avut în vedere întreg sistemul de management al riscului, respectarea reglementărilor prudențiale emise de BNR cu accent pe menținerea indicatorilor de adecvare a capitalului în limitele legale sau recomandate[11].

Echipa de management sau, în termeni juridici, organul de conducere colectivă, este formată de regulă din directorii executivi ai băncii și poate purta denumiri precum comitetul conducătorilor, de direcție sau director. Conducerea colectivă este formată cel mai adesea din directorul general (engl., CEO – chief executive officer) şi directorii generali adjuncți (engl.,

[11] Ca o observație, parcurgând mai multe rapoarte anuale ale principalelor bănci din România, am observat că pentru descrierea atribuțiilor comitetelor din cadrul CA se folosește adesea un limbaj relativ vag, sunt dublate cuvintele și expresiile parcă într-un demers de compensare a unui deficit de substanță. În final, tot efortul membrilor acestor comitete se circumscriu activităților, obscure în sine, de evaluare, monitorizare și supervizare.

deputy CEOs), toți având atribuții în managementul propriu-zis al băncii. Directorii adjuncți răspund fiecare de un anumit segment de activitate: financiar (engl., CFO – chief financial officer), operațional (engl., COO – chief operational officer), risc (engl., CRO – chief risk officer), retail, IMM, corporate sau piețe financiare.

Numirea în cadrul comitetului director se face de către CA iar membrii acestuia sunt cei care analizează, avizează, aprobă sau înaintează spre aprobarea CA diverse situații precum: reglementări și proceduri interne, proiecții privind BVC-ul şi programul de investiții anual, situațiile financiare sintetice şi diversele rapoarteanalitice de activitate. La rândul lui, comitetul director poate înființa în subordinea sa o serie de alte comitete cu obiective specifice. Le amintim pe cele mai frecvente.

- *Comitetul pentru Administrarea Activelor şi Pasivelor (ALCO).* Se întrunește de obicei în ședințe lunare în care sunt analizate informări și rapoarte de la diverse direcții de specialitate ale băncii. Se iau decizii în special în legătură cu riscurile de rată a dobânzii, valutar și de lichiditate.

- *Comitetul de credite şi risc*. Este organizat la nivelul centralei băncii dar și la nivel de sucursale, cu rol în analiza și aprobarea creditelor şi a eventualelor restructurări de credite. Cazurile în care valoarea creditului depășește nivelul de competență al sucursalelor sunt analizate la nivelul centralei băncii. Atunci când se impunese pot organiza sub-comitete specializate pe segmente de clienți precum persoanele fizice, IMM-uri și corporate. Deciziile în cadrul acestor comitete sunt luate de obicei prin consens unanim.

- *Comitetul de politica şi aprobarea creditelor (CPAC).* Stabilirea politicii de creditare, aprobarea creditelor cu caracter special: cele de valori mari, în afara competențelor sucursalelor, clienți în relații speciale cu banca sau credite în cazul cărora nu s-a ajuns la un consens.

- *Comitetul de remediere credite (workout).* Analizează soluții pentru clienții cu dificultăți în rambursarea creditelor, se are în vedere o creștere a gradului de recuperare în cazul creditelor neperformante.

- *Comitetul pentru aprobarea și monitorizarea executărilor silite*. Analizează și decide asupra dosarelor clienților propuși pentru executare silită, monitorizează procedurile de executare silită, transferă creanțe către

agențiile de recuperare debite, gestionează și valorifică activele imobiliare rezultate în urma executărilor.

- *Comitetul de Audit*. Responsabilități legate de întocmirea şi prezentarea situațiilor financiare, control intern, audit intern şi extern.

- *Comitetul de achiziții* (aprobarea de investiții), *Comitetul de resurse umane* (politici de personal).

Activitatea directorilor executivi și a principalelor comitete din subordinea lor se desfășoară în centrala băncii unde funcționează și departamentele specializate ale băncii: trezorerie, contabilitate, juridic, informatică, resurse umane, operațiuni externe, control intern și audit etc. Pe lângă centrală, structura teritorială a băncii este formată din sucursale, agenții, puncte de lucru inclusiv în cadrul unor locații comerciale, spații speciale destinate unor categorii specifice de clienți precum medicii sau clienții speciali (private banking, consultanță).

Dintre acestea, cele mai importante unități operaționale sunt sucursalele deoarece coordonează activitatea unităților din raza lor teritorială având și departamente proprii creditare, trezorerie, decontări și contabil. Sucursalele au și obligația de a întocmi zilnic balanța contabilă a patrimoniului propriu. Cea mai frecventă și tipică unitate este agenția bancară. Activitatea acesteia este delimitată în mod tradițional în grupele operative de interacțiune cu clienții (engl., front office) și cele de evidență (engl., back office) cu atribuții în decontări, procesare și arhivare de documente. La nivelul agențiilor sunt generate în mod automat pe baza operațiunilor înregistrate în sistem documentele de sinteză contabilă (de ex., registrul jurnal, cartea mare). Punctele de lucru sunt organizate ca niște micro-agenții cu 2-3 salariați pentru a deservi locații comerciale, aeroporturi, gări etc. Agențiile și punctele de lucru sunt caracterizate de competențe și responsabilități limitate.

Departamentele din centrală au atribuții de coordonare și control în raport cu unitățile din structura teritorială, de transpunere în practică a strategiilor de afaceri, a planurilor de activitate, repartizarea țintelor de afaceri (target-uri) pe unități, monitorizarea îndeplinirii lor, actualizarea și implementarea normelor și reglementărilor bancare etc.

■ Lucrătorul bancar

În cazul băncilor, și a instituțiilor financiare în general, factorii de producție esențiali sunt resursa umană și tehnologia. De calitatea și productivitatea acestor doi factori depinde în mod hotărâtor competitivitatea și profitabilitatea băncilor. Remunerarea personalului este principală cheltuială a băncilor reprezentând mai mult de jumătate din cheltuielile operaționale. Din acest motiv managerii bancari își pun în mod serios problema unei dimensionări optime a salariaților și a unităților de lucru în funcție de volumul și profitabilitatea operațiunilor derulate. Suplimentar, se investește substanțial în stagii de pregătire și perfecționare a personalului și în impunerea unor standarde profesionale comune tuturor angajaților.

În ultimii ani, o serie de operațiuni cu o profitabilitate redusă au fost comisionate suplimentar pentru a determina clienții să le realizeze prin canalele electronice sau în regim de autoservire la dispozitivele amplasate în incinta unităților bancare. De exemplu, plata cu numerar a facturilor de utilități la ghișeu consumă resurse de timp importante pentru bancă iar în trecut acest serviciu a fost cel mai adesea oferit în mod gratuit în cadrul unei strategii de atragere a clienților spre celelalte produse bancare mai profitabile. O dată cu comisionarea sau chiar interzicerea acestui gen de plăți clienții au fost redirecționați indirect către servicii specializate de plăți programate/recurente, plățile electronice prin aplicațiile furnizorilor sau cele bancare dar și spre terminale de platăoperate de terți în locații comerciale. Un alt exemplu se referă la degrevarea salariaților bancari din agențiide oferirea de informații prin redirecționarea întrebărilor clienților spre web site-uri și call-center-uri. Majoritatea băncilor și-au îmbogățit mult informațiile oferite pe paginile individuale ale produselor oferite prin introducerea unor secțiuni de întrebări frecvente (FAQ), răspunsuri la întrebările postate de clienți, simulatoare și calculatoare, feedback și recomandări. În fine, clienții mai tineri și cei cu un program foarte ocupat au decis ei înșiși să evite drumurile și timpul de așteptare la bănci prin folosirea aplicațiilor de internet și mobile banking.

Conform clasificării operațiilor din Români, salariații din zona bancară și IFN sunt încadrați în funcții precum: ofițer bancar, de credit, de produse și servicii bancare, analist bancar sau de credite, consultant bancar, consilier financiar-bancar, administrator sau manager de cont,

referent bancar, director (adjunct) unitate bancară operațională ș.a. În timp, profesia bancară a trecut de la un puternic accent de procesare birocratică și calcul tehnic, sarcini preluate între timp de sistemele informatice, la importante atribuții de vânzări și contact direct cu clienții. În acest context, pe lângă o bună cunoaștere a ofertei de produse bancare, caracteristicileunui salariat performant includ: disciplină, atenție, bun comunicator, capacitate de adaptare la mediu și la schimbări, dinamism, spirit de echipă, cunoașterea unei limbi străine, abilități de folosire a aplicațiilor informatice, eficiență, perseverență, abordarea constructivă a dificultăților, capacitatea de a lucra în condiții de stress, sub presiunea termenelor limită, empatie față de nevoileclienților, onestitate etc. În special în relația cu persoanele juridice sunt esențaile relațiile umane de calitate între client și angajatul bancar. Se afirmă adesea că un bancher de succes trebuie să inspire încredere și să aibă o doză ridicată de inteligență emoțională. În cazul funcțiilor de conducere, precum directorii de unități bancare și de compartimente în cadrul sucursalelor și centralei băncii, sunt importante desigur abilitățile manageriale de coordonare, orientare și organizare. Deși astfel de abilități pot exista în mod latent în rândul salariaților, manifestarea lor efectivă depinde mult de pachetul salarial oferit de bancă respectiv de motivațiile nefinanciare (de ex., mediul de lucru, atitudinea managerilor).

O sursă importantă de frustrări și demotivare a angajaților din bănci provine din perceperea unei inechități sau discriminări în modul de recompensarea diferitelor sarcini și persoane. Cel mai adesea, condițiile de lucru din unitățile bancare cu un trafic ridicat de clienți presupun gestionarea unui număr mare de situații de stress provenite din presiunea țintelor de vânzări individuale și interacțiunea cu clienții dificili. În special responsabilitatea angajaților din front-office care procesează tranzacțiile uzuale dispuse de clienți (de ex., depuneri-plăți, transferuri, schimburi valutare) este ridicată și orice eroare operațională generează eforturi mari de soluționare sau chiar suportarea prejudiciilor din resursele proprii. Într-un astfel de climat de lucru pot apărea ușor nemulțumiri legate de inechități salariale mai ales când poziția superiorului ierarhic este una de forță. Pentru evitarea unor astfel de fricțiuni și fluidizarea comunicării în cadrul structurilor instituției băncilepromovează o colaborare mai strânsă între diferitele echipe de lucru, programe de mentoratpentru tinerii salariați sau strategii de

estompare a manifestării ierarhiilor între angajații. În anumite segmente de activitate bancară managerii încurajează inițiativele salariaților și obținerea unui feedback sincer din partea lor.

2.2 Strategii de afaceri, clienți, promovare

Acest subcapitol prezintă obiectivele și strategiile de afaceri ale băncilor, dezvoltarea fizic versus digital, extinderea bazei de clienți tradiționali, imaginea băncilor, regândirea limbajului și a discursului în comunicarea bancară.

- **Formularea obiectivelor**

Băncile își formulează obiectivele și strategiile de afaceri în funcție de condițiile macroeconomice, coordonatele mediului de afaceri și comportamentul consumatorilor. În perioadele de expansiune economică obiectivele sunt formulate în termeni de creștere ”organică”, ”sustenabilă” sau ”responsabilă”. Cele trei atribute cu rol de atenuare, foarte populare de altfel, se folosesc chiar și în perioadele de supra-încălzire economică atunci când ratele de creștere a PIB-ului permit băncilor să adopte strategii de creditare și vânzare agresive. Posibilitatea de a le folosi discreționar provine însă din ambiguitatea aproape totală a celor trei atribute, o explicație importantă a popularității lor. Pe de altă parte, pentru a nu da senzația unei relaxări a echipei manageriale care dorește să-și reducă efortul la adăpostul unor astfel de atribute, se mai întâlnește și expresia, forțată și oarecum penibilă, de ”creștere sustenabilă însă accelerată”. În perioadele de contracție economică, recesiuni sau crize, obiectivele sunt formulate în termeni de ”conservarea cotei de piață”, ”creditare prudentă”, ”stabilitate”, ”politică conservatoare în managementul riscurilor”, ”consolidare” etc.

Suplimentar față de formularea acestor obiective generale, băncile pot să-și formuleze obiective secundare legate de eficientizarea activității, reducerea costurilor fixe, externalizarea unor procese, digitalizare și automatizare sau îmbunătățirea relației cu clienții. În general, ceea ce interesează cel mai mult pe managerii și acționarii băncilor sunt evoluțiile activelor totale, ale creditelor acordate și ale profitului net. Sunt urmărite de asemenea și evoluțiile în ce privește atragerea de depozite, numărul de

carduri emise, gradul de utilizare a serviciilor de electronic banking sau rețeaua de agenții bancare.

Un document important pentru acționarii băncii și potențialii investitori este bugetul de venituri și cheltuieli (BVC) pentru anul următor. În această proiecție financiară obiectivele trebuie formulate în termeni cantitativi clari. De exemplu, se propune o rată de creștere a activelor totale de 10%, un raport cost/venit de 45%, un raport credite/depozite de 75%, un grad de acoperire a creditelor neperformante cu provizioane și garanții ipotecare de 130%. Prin specificul lor, activele și pasivele bancare sunt foarte sensibile la variația inflației, a ratelor dobânzii și a cursurilor valutare (în special euro-leu pentru România). Prognoza financiară a evoluției băncii în anul următor este dificilă chiar și în lipsa acestor influențe majore. Din acest motiv proiecțiile pentru anul următor se fac pe baza unor ipoteze de lucru privind rata medie a inflației și a cursului mediu leu/euro.

În paralel cu prognozele privind coordonatele financiare ale băncii managementul are în vedere și planificarea aspectelor nefinanciare. Sunt vizate aspecte legate de efectuarea de investiții în construirea, achiziția sau închirierea de spații de lucru, în echipamente hardware și software sau în programele de pregătire a angajaților. În special în cazul băncilor cotate la bursă se practică soluțiile de recompensare a salariaților prin oferirea de acțiuni gratuite sau programede tip stock options. În zona resurselor umane este monitorizată și rata de fluctuație a personalului, calculată ca raport între numărul salariaților care au părăsit banca și numărul mediu de salariați pentru o anumită perioadă de timp, de regulă un an. O rată mare de fluctuație a personalului poate indica dificultăți de motivare și menținere a salariaților sau perturbații în funcționarea diferitelor echipe și departamente. Indirect, banca poate înregistra o volatilitate mare și în ce privește calitatea serviciilor prestate către clienți. Pe de altă parte, în condițiile unei oferte ridicate de forță de muncă, o bancă își poate permite să mențină costurile salariale pentru pozițiile de entry-level la un nivel redus. În aceste condiții, persoanele care părăsesc banca din cauza salarizării apreciate drept inadecvată pot fi înlocuite relativ ușor.

Majoritatea băncilor din România acordă importanță și fonduri în dezvoltarea programelor de formare și perfecționare a personalului. Scopul acestor programe este dezvoltara unui limbaj și a unor valori comune pentru salariați. Aceste sesiuni de pregătire, denumite training-

uri sau team-building-uri, au și rolul de a forma și suda echipele băncii. Deoarece se desfășoară de regulă în locații turistice populare aceste evenimentele sunt percepute de către angajați drept un avantaj de natură extra-salarială. Pentru atragerea și formarea absolvenților cu studii superioare băncile organizează programe de practică și internship pe perioade mai lungi, în multe cazuri plătite. Utilitatea unei resurse umane de calitate se reflectă în modul de interacțiune cu clienții, în abilitățile de a le comunica detaliile tehnice într-un limbaj accesibil și clar. Fără astfel de abilități devine foarte dificilă construirea unei relații de colaborare și consiliere pe termen lung cu clienții.

■ Fizic vs. digital

Pe măsură ce competiția în sistemul bancar din România s-a intensificat prin intrarea băncilor străine după anul 2000, s-a manifestat și tendința extinderii rețelei de agenții bancare. Deoarece accesul consumatorilor la produsele bancare era condiționat de prezența fizică a unei unități în proximitatea lor, extinderea rețelei s-a făcut în scopul facilitării acestei interacțiuni. Este cunoscut fenomenul de populare disproporționată a principalelor străzi din marile orașe cu punctele de lucru ale băncilor. Extinderea rețelei de unități se poate face prin investiții imobiliare, sub forma achiziției sau construirii de clădiri, sau prin închiriere. În special în primul caz costurile fixe rezultate sunt ridicate și impun presiune pe volumul de afaceri și profiturile generate de noile unități. Analizate în mod izolat, aceste unități au nevoie de o perioadă relativ lungă pentru a-și amortiza investiția inițială și de a obține profit pentru bancă. Această durată depinde mult de condițiile macroeconomice, de ritmul de creștere a creditării și de abilitatea băncii de aatrage clienți cu o bonitate agreată.

În perioada premergătoare crizei financiare din 2007-08, entuziasmul și optimismul bancherilor locali cumulat cu presiunea competiției au condus la extinderi de rețea adesea nejustificate. Acest lucru a devenit evident în perioada post-criză. Dacă în 2007 existau în România cca. 6.500 de agenții bancare, la finalul lui 2018 numărul lor a ajuns la cca. 4.500. Confruntate cu problema costurilor fixe nesustenabile în comparație cu volumul de afaceri, băncile au decis reducerea rețelei de agenții. Această decizie a antrenat restructurări consistente de personal dar și comasarea mai multor atribuții către o aceeași persoană, mai ales în agențiile cu un trafic redus de clienți.

În condițiile introducerii și proliferării produselor de electronic banking (home, phone, internet, mobile) și a automatelor bancare, un volum considerabil de procesare bancară se mută din zona fizică în zona electronică. Băncile promovează această modalitate de a efectua tranzacții în rândul clienților prin perceperea unor comisioane mai reduse față de operațiunile inițiate la ghișee. Se dorește astfel diminuarea sau chiar eliminarea operațiunilor consumatoare de timp pentru salariații bancari, operațiuni care generează venituri insuficiente și nu sunt profitabile. De exemplu, transferurile bancare și plata facturilor de utilități sunt inițiate aproape integral în afara unităților bancare sau în dispozitive autonome amplasate în incinta unităților. În viitor urmează să fie mutate preponderent în online și constituirea-desfințarea depozitelor la termen sau schimburile valutare.

Băncile de dimensiuni mici și IFN-urile care nu pot să susțină o rețea extinsă de unități recurg la folosirea unor canale alternative de vânzare și distribuție a produselor bancare, sub forma agenților sau brokerilor de credite. Răspândirea brokerilor de credite a debutat în SUA unde băncile și-au externalizat masiv operațiunile de procesare a microcreditelor și a creditelor retail. Se estimează un grad de externalizare către brokeri de cca. 90% în SUA, 40% în Europa și de 10% în România. În România sunt înregistrați cca. 160 de astfel de brokeri însă doar un sfert dintre ei sunt firme independente de instituțiile de credit. Cel mai vechi și totodată cel mai mare broker autohton este Kiwi Finance, înființat în 2003 sub denumirea de Gemini. Printre brokerii cei mai importanți amintim AVBS Credit, Allianz Finance Broker, CreditLand sau Credit Bonus[12].

Chiar dacă procesul de digitalizare și externalizare a anumitor produse bancare permite multor bănci să-și reducă costurile fixe operaționale, deocamdată nu este fezabilă eliminarea componentei fizice. O strategie de digitalizare agresivă poate îndepărta segmentele mai conservatoare de clienți persoane fizice. Acest lucru este valabil de altfel și în cazul clienților-firme care au nevoie de consiliere și comunicare personalizată. De exemplu, creditele pentru investiții, soluțiile structurate care combină mai multe produse bancare sau procesele de restructurare și refinanțare a creditelor anterioare, necesită discuții de specialitate și negocieri detaliate.

---

[12] Detalii despre activitatea brokerilor de credite din România se găsesc pe pagina de internet a Asociației Române de Brokeri de Credite: arbc.ro.

Toate acestea nu pot fi realizate decât cu salariați bancari cu experiență, scenariul automatizării fiind încă destul de îndepărtat.

În special pentru clienții din categoria persoanelor juridice (PFA-uri, microîntreprinderi, IMM-uri, firme mari, multinaționale), adesea nu este suficientă prezentarea online a produselor bancarefiind necesară o echipă de vânzări și specialiști. Aceste echipe trebuie să aibă disponibilitatea de a vizita potențialii clienți și de a le expune în mod convingător avantajele produselor bancare. Ei au rolul de a se asigura că firmele sunt la curent cu oportunitățile oferite de bancă. Pe plan local, echipele de vânzări sunt formate din consilieri de clientelă, specialiști în anumite produse din sucursale sau centrale, fiind conduse de regulă de directorii de agenții.

Pe lângă consolidarea relației cu clienții existenți, se recomandă ca echipele de vânzări să deruleze o prospectare continuă a circumscripției bancare pentru identificarea unor clienți sau nevoi financiare noi. Aceasta presupune identificarea cu prioritate a firmelor a căror dimensiune și obiect de activitate se încadrează în strategia de creditare a băncii. În cazul firmelor nou înființate sau nou intrate pe piața locală este necesară programarea unui contact preliminar. În funcție de situație, acest contact are loc la sediul băncii, la cel al firmei sau în cadrul unui întâlniri informale de tipul prânzurilor de afaceri. Pornind de la astfel de discuții preliminare se pot identifica produsele bancare de care clientul are nevoie, reprezentantul băncii prezintă avantajele acestora, existând posibilitatea negocierii condițiilor și costurilor standardsau a unor oferte personalizate.

Atunci când firmele solicită diverse produse de creditare bancară este esențial ca angajații băncii să facă o evaluare cât mai realistă a capacității firmei de a rambursa sumele solicitate. Pe lângă analiza financiară a situațiilor financiare care poate fi realizată la sediul băncii sau chiar automatizată, este foarte importantă și evaluarea economică a afacerii în aspecte legate de piață, clienți și concurenți. Aceste observații pot fi culese prin organizarea de vizite la sediul firmei, discuții cu manageri din specializări diverse (de ex., producție, financiar, vânzări, distribuție), întâlniri ocazionale cu clienți și parteneri comerciali ai firmei. De multe ori, vizitarea spațiilor de producție și a birourilor în timpul programului de lucru poate contura atmosfera de lucru din firmă și eventualele puncte slabe. Făcând abstracție de valorile indicatorilor financiari, contează foarte mult pentru bancă modul de organizare a activității, abilitățile de

coordonare, modul de derulare a tranzacțiilor, nivelul de profesionalism al angajaților.

Consilierii bancari trebuie să fie buni comunicatori și să manifeste empatie față de nevoile clienților persoane juridice. În cele mai multe cazuri firmele știu destul de precis ce nevoi de creditare au (de ex., sume, valute, maturități) și cunosc și mecanismul de creditare bancară. Ceea ce doresc ei este obținerea unor costuri de finanțarecât mai mici și o durată minimă de procesare a documentației de credit. Aici intervine și calitatea de negociator a consilierului bancar care trebuie să ia în considerare și importanța clientului pentru bancă. Importanța clientului se compune din diverse elemente precum vechimea, fidelitatea, volumul de afaceri rulat prin bancă, istoricul de plată, comportamentul cu salariații băncii, portofoliul de produse bancare curente, dinamica afacerii sau evoluția preconizată etc. Evaluarea acestor criterii este adesea un proces subiectiv ce presupune consultarea superiorilor ierarhici din sucursală sau centrală. În urma acestei evaluări consilierul poate face anumite concesii clienților față de condițiile standard de creditare, concesii ce țin în principal de rata dobânzii, documentele solicitate și valoarea garanțiilor cerute. Toate aceste abilități sunt greu de digitalizat astfel că băncile vor avea nevoie și în viitor de consilieri profesioniști, cu experiență și buni comunicatori.

■ Lărgirea bazei de clienți

Băncile își delimitează de regulă clienții în zonele de retail și corporate. Segmentul de retail cuprinde persoanele fizice și antrepenoriatul de forma PFA-urilor și a microîntreprinderilor. Segmentul de corporate include IMM-uri, firme mid-corporate, large-corporate, multinaționale, administrații locale și guverne. Deși produsele bancare sunt în linii mari aceleași fiecare din categoriile de clienți menționate înregistrează aspecte specifice. Nevoile, comportamentul, raționamentele și modul de luare a deciziilor ce caracterizează clienții sunt influențate de profesie, educație, vârstă, nivelul veniturilor și factori psihologici.

În prezent, prezența fizică a băncilor în comunități a devenit mai puțin importantă pentru clienții care doresc un anumit produs bancar, în special din zona creditării. Aceasta deoarece ei au la dispoziție pagini de internet specializate care sintetizează oferta unui număr foarte mare de instituții de credit și IFN-uri. În aceste condiții, clienții aleg foarte ușor în funcție de dobânzile și comisioanele afișate. Existența acestor informații

gratuite despre ofertele majorității creditorilor specializați au condus la o mobilitate crescută a clienților pe piața produselor financiare. Băncilor le revine rolul greu de a transforma clienții ocazionali, atrași punctual de anumite oferte sau promoții bancare, în clienți recurenți saupermanenți, cu rulaje substanțiale.

Presiunea pusă de acționarii băncilor pe ratele de creștere a creditelor acordate, a veniturilor și profiturilor conduce la o competiție puternică pentru atragerea și fidelizarea clienților noi. Sunt vizați în principal clienții cu bonitate ridicată care accesează puțin sau deloc produsele financiare. Mai sunt de exemplu persoane fizice care își păstrează averea financiară sub formă de numerar în propriile locuințe sau care reușesc să se împrumute în mod curent de la cei apropiați chiar dacă sunt eligibili pentru creditele bancare. Similar, există manageri care ezită să deruleze anumite investiții majore atunci când sunt nevoiți să apeleze la credit bancar. În astfel de cazuri primează aversiunea mai ridicată față de risc a clienților dar probabil și o imagine negativă formată la adresa băncilor. În funcție de circumstanțe, astfel de clienți pot fi convinși de utilitatea produselor de credit dacă salariații băncii reușesc să aducă argumente clare și să inspire încredere.

Totuși, atragerea de noi clienți se poate realiza mult mai ușor dacă se au în vedere segmentele mai puțin tradiționale pentru bănci. Un exemplu este zona microîntreprinderilor de tip start-up care activează în sectoarele de IT&C, tehnologie și servicii. Aceste firme au o durată medie de viață redusă asupra lor planând un risc de faliment ridicat din cauza competiției și a specificului activității. Startup-urile sunt firme tinere fără un istoric al situațiilor financiare, care dețin puține active ce ar putea fi constituite drept garanții reale. Băncile ezită să finanțeze masiv astfel de clienți însă sunt conștiente că prin evaluarea și selectarea startup-urilor viabile pot să obțină clienți importanți pe termen lung. În acest sens unele bănci se implică în activități de training și mentorat pentru antreprenorii aflați la început de drum. Băncile s-au implicat și în asigurarea finanțării temporare pentru antreprenorii care au primit finanțare din partea unor programe guvernamentale dedicate (de ex., Startup Nation, cu finanțări de 200.000 lei pe proiect).

Agricultura este unul din sectoarele cele mai importante ale economiei românești însă băncile au o expunere redusă pe firmele din această zonă. Activitatea din agricultură este considerată riscantă deoarece imobilizează

resurse financiare pe termen lung, veniturile sunt volatile iar capitalizarea este redusă în special în cazul micilor producători. Pentru a reduce acest risc pentru bănci și a facilita acordarea de credite în agricultură, există soluția apelării la fondurile de garantare. Pe baza documentației de credit analizată și aprobată de bancă, fondul de garantare analizează la rândul lui oportunitatea acordării garanției către solicitantul creditului. Practic, solicitanții cu o situație financiară bună și stabilă obțin un angajament de garantare din partea fondului, astfel ca banca să considere că riscul de credit este acceptabil. Pentru obținerea acestei garanții solicitantul creditului plătește un comision, de regulă în intervalul 1-2%, însă rata dobînzii percepută de bancă este și ea mai redusă. La fondurile de garantare cu specific agricol[13] participă de regulă și statul, prin ministerul de resort, cu fonduri publice guvernamentale pentru a sprijini finanțarea activității fermierilor și procesatorilor de produse agricole.

■ Imagine

Dintotdeauna, instituțiile financiare și băncile în special au promovat o imagine de respectabilitate legat de activitățile proprii. De la arhitectura clădirilor, decorarea spațiului din interiorul unităților bancare până la codul strict de îmbrăcăminte impus angajaților, totul a fost gândit pentru a inspira forță, seriozitate, siguranță, onorabilitate și încredere.

În România primilor ani de după revoluția din 1989, băncile au fost responsabile cu construirea celor mai impunătoare clădiri din peisajul urban, cu rolul de sucursale. Analizând retrospectiv observăm că în multe situații spațiile de birouri și relații cu publicul erau supradimensionate, somptuozitatea scărilor de intrare în clădire era excesivă deopotrivă cu cantitățile de marmură și geamuri fumurii. La acea perioadă băncile erau printre puținele firme din economie care își permiteau acest tip de investiții. Nu de puține ori, în marile municipii din țară, băncile s-au luat la întrecere pentru construirea celei mai impunătoare sau înalte clădiri. Acele bănci care nu-și permiteau dimensiuni mari pentru sediile lor au compensat prin nonconformismul și extravaganța arhitecturii.

---

[13] În România, o astfel de instituție este Fondul de Garantare a Creditului Rural (FGCR-IFN) înregistrat ca instituție financiară nebancară. Fondul are ca acționari trei bănci comerciale (BRD-GSG, BCR și Raiffeisen Bank) împreună cu Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale.

Până prin anul 2000 competiția era relativ redusă în sistemul bancar din România. Clientul era cel care depunea efort pentru a contacta banca, puterea sa de negociere era redusă, dobânzile și comisioanele oferite fiind acceptate ca atare. Deoarece creditarea populației sub forma creditelor imobiliare și a celor de consum eraaproape inexistentă, băncile nu-și puneau în mod prioritar problema atragerii de clienți sau a cultivării relației cu aceștia. Pe măsură ce aceste aspecte au devenit tot mai importante băncile au început să lucreze la schimbarea imaginii afișate, accentul mutându-se de la atribute precum masiv, sobru, rece, gri, formal spre cald, prietenos, colorat, informal.

Preocuparea băncilor pentru atragerea clienților a condus la operațiuni extinse de rebranding în ce privește denumirea băncii, sigle, logo-uri, moto-uri și limbaj. Prin cooptarea echipelor de promovare și design au devenit importante formele, culorile și simbolurile asociate imaginii băncilor. Treptat, au apărut materiale care explicau bogăția de înțelesuri a unei sigle iar discuțiile despre cromatică au alunecat dinspre culori spre nuanțe, transparență și grade de saturare. Combinația de culori a siglei a fost încorporată în fațadele unităților bancare, în mobilier și design interior, în paginile de internet, aplicații, documente și materiale de promovare.

În prezent băncile sunt cumpărători importanți de publicitate deși în sistemul bancar diferențierea principalelor produse este minimală, clienții alegând în principal în funcție de costuri și rapiditatea serviciilor oferite. Chiar și așa, campaniile tematice și spoturile publicitare au devenit tot mai elaborate și adesea nonconformiste, fiind elaborate în jurul imaginii clientuluiatotputernic. Obiectivele marketingului relațional vizează atragerea, menținerea și consolidarea relației cu clientul. Una din consecințele acestei noi orientări este nevoia de personalizare a produselor și de a importa în designul produselor bancare elemente din tendințele, modele și preferințele populației. Aflată oarecum în contradicție cu natura segmentului de retail banking, personalizarea produselor este totuși un fenomen marginal și de suprafață. Printarea propriei imagini sau a animalului de companie preferat pe fața cardului nu schimbă, desigur, modul de funcționare a produsului însă constituie un venit suplimentar pentru bancă. Băncile încearcă să se apropie de noile generații de clienți prin gâdilarea orgoliului, încuviințarea și încurajarea perspectivei hedoniste și individualiste asupra vieții.

De-a lungul istoriei băncile s-au numărat printre cele mai nepopulare firme din economie, exploatarea prin intermediul creditului bancar fiind denunțată încă din antichitate. Cauzele principale pentru atitudinea de respingere și ostilitate față de bănci manifestată de o parte a clienților provine din mai multe surse:

- neplăcerile și adesea tragediilor sociale cauzate de executarea silită a garanțiilor, în special a celor reale imobiliare și a celor personale (giranți)
- diferența dintre ratele dobânzii percepute debitorilor pentru creditele acordate (dobânda activă) și cele bonificate deponenților (dobânda pasivă) este percepută adesea ca fiind exagerat de mare
- vânzarea agresivă, manipulatorie sau chiar înșelătoare a unor produse aparent avantajoase pentru clienți fără a sublinia însă eventualele riscuri importante (de ex., riscul valutar, de rată a dobânzii, comisioane ascunse)
- dificultatea sau chiar imposibilitatea negocierii anumitor clauze contractuale, în special de către clienții din segmentul de retail
- lipsa disponibilității băncilor de a suporta riscul afacerii împreună cu firma creditată, solicitarea de garanții excesive
- lipsa empatiei și birocrația exagerată în cazurile în care clienții debitori se confruntă cu probleme financiare apărute adesea din cauze externe lor.

În general, băncile sunt percepute ca fiind niște instituții lacome și cinice, unii clienți tolerându-le existența în economie drept un rău necesar. Ostilitatea devine foarte puternică în perioadele de recesiune, crize economice și financiare atunci când vânzările, consumul și veniturile nete se contractă iar presiunea datoriilor crește. Conștiente de această percepție băncile au ales să se implice frecvent în campanii și acțiuni de responsabilitate socială corporativă (engl., corporate social responsability - CSR). Aceste acțiuni de CSR includ în principal sponsorizări ale unor evenimente culturale sau sportive, donații în bani sau produse pentru diferite categorii defavorizate, implicarea salariaților băncilor ca voluntari în diverse acțiuni, activism social prin susținerea anumitor campanii (de ex., donarea de sânge, sportul în aer liber,

reciclarea), promovarea eticii în afaceri, a dezvoltării sustenabile și protecția mediului.

Una din explicațiile pentru atitudinea ostilă față de bănci este și nivelul redus de cultură financiară din România. Acest lucru duce la înțelegerea deficitară a mecanismelor de creditare, a faptului că băncile sunt datoare să se protejeze împotriva riscului și în final a rolului esențial jucat de bănci în economie. Pentru un anumit segment de clienți, interpretarea relațiilor de credit în funcție de avantajele personale și permanenta deschidere către inițiative legislative de salvgardare și penalizare a băncilor provine dintr-o cunoaștere viciată a activității bancare. O stare de fapt similară o regăsim în cazul firmelor de asigurări și a fondurilor private de pensii.

Reglementatorii din sistemul financiar, BNR și ASF, au inițiat și susțin programe de educație financiară. Exemplul a fost urmat și de guvern prin introducerea disciplinelor de educație financiară și antreprenoriat în programa școlară. Devenind în timp un subiect la modă, toate instituțiile financiare, inclusiv IFN-urile, declară de câte ori este posibil că investesc (masiv) în programe de educație financiară. Câteodată, aceste ”programe” constau în postarea unor materiale standard pe paginile de internet și pe platformele de social media sau indicarea unor link-uri către alte resurse. Destul de interesant, există și reprezentanți ai firmelor de colectare de debite care susțin că și ei se ocupă de educarea financiară a publicului deoarece vorbesc uneori zilnic cu aceștia și le explică procedurile (de executare silită) în care sunt implicați. Subiectul este însă unul important pentru bănci dacă se dorește o îmbunătățire pe viitor a comunicării cu clienții.

Odată cu răspândirea utilizării tehnologiilor din IT&C pe scară largă la nivelul populației, în sistemul bancar s-a declanșat o competiție intensă pentru imaginea de bancă inovatoare. Deși preocuparea este pe deplin justificată totuși comunicarea băncilor pe acest subiect alunecă adesea în exaltare. În cadrul băncilor lucrează echipe a căror obiectiv este să monitorizeze și să implementeze orice element de noutate sau modă din rândul consumatorilor, în măsura în care acest lucru este eficient din punct de vedere al costurilor. Competiția care se naște între echipele băncilor mari îi determină pe comunicatorii acestora să forțeze elementul de noutate asociat unui produs. La această presiune contribuie și presa de specialitate prin modul de abordare a subiectului. În cadrul interviurilor,

de multe ori reporterul conduce discuția prin întrebări precum ”Cu ce ne mai surprindeți în acest an?”, ”Am auzit că lucrați la un produs cu totul și cu totul special, ne puteți divulga câteva secrete?” sau ”Sunteți recunoscuți în piață drept lider în ...”. Deși discuțiile rezultate se intenționează a fi interesante, astfel de întrebări se pretează mult mai bine la categorii artistice precum creatorii de modă, muzicienii sau scriitorii. Ele nu reflectă neapărat vocea clientului fiind generate în sfera restrânsă a publicității mascate. Este adevărat, majoritatea clienților băncilor sunt receptivi la elementele de noutate care li se dovedesc cu adevărat utile însă nu încearcă atât de intens neliniștea de a vedea ceva nou în fiecare sezon.

Pentru a sublinia dinamica efervescentă din interiorul băncii sunt rostogolite în cascadă o serie de concepte noi prezentate cel mai adesea drept revoluționare, ”game changers” care vor schimba radical bankingul tradițional. Semestrial sunt setate noi ”momente zero” în industria bancară. De multe ori conceptele sunt atât de noi încât nu există termeni în limba română. În principal este vorba de concepte precum digitalizare, inteligență artificială (AI), open banking, cloud banking, neobanking, crypto banking, wearables (de ex., brățări, ceasuri de plată), biometrie, semnături digitale calificate, etc.

O inițiativă deja implementată, preponderent de IFN-uri și mai puțin de către bănci, este ca procedura de acordare a creditelor să se realizeze preponderent sau chiar exclusiv în mediul online. Este vorba în special despre microcredite, precum creditele de consum și cardurile de credit, adică produse puternic standardizate care se pretează la automatizare. Astfel, clientul își fotografiază sau scanează actul de identitate sau alte documente solicitate și le încarcă pe platforma creditorului. Aplicațiile de pe platformă recunosc optic caracterele de pe imaginea actului de identitate și înregistrează variabilele (de ex., nume, prenume, CNP, vârsta, seria și numărul actului, domiciliu, naționalitate). După caz, se solicită și încărcarea unei fotografii personale de tip selfie a clientului la momentul accesării platformei pentru a fi comparată cu fotografia din actul de identitate. Clientul își dă consimțământul pentru verificarea bazelor de date privind comportamentul de plată și obținerea situației veniturilor de la ANAF.

Toate aceste variabile sunt autocompletate în documentația de credit lipsând doar semnătura clientului care este obligatorie pentru validitatea

contractului de credit. Din acest punct există două variante de lucru: (1) clientul se deplasează la creditor, fiind posibil și invers în cazul anumitor IFN-uri, și se semnează documentația în prezența ambelor părți sau (2) clientul programează o conversație video cu un angajat al creditorului și semnează documentația folosind semnătura calificată. În cazul în care clientul solicită un card de credit acesta i se trimite la adresa menționată pe platformă.

■ Limbaj și discurs

Strategia băncilor de a se apropia de potențialii clienți a determinat și o schimbare în modul de comunicare cu aceștia. Cea mai frecventă și de impact expunere a clienților la discursul băncilor este în zona publicității sub formă de videoclipuri și materiale promoționale vizuale. De la exprimările sobre și reci din anii 1990 băncile cultivă în prezent un limbaj mult mai informal și adesea colocvial. Scopul principal este schimbarea imaginii băncii, dintr-o instituție sobră și potențial ostilă într-o firmă prietenoasă și cool care te ajută să ai o viață mai bună. Se dorește anularea distanței dintre client și bancă prin promovarea unui limbaj simplu, relaxat, pozitiv sau chiar glumeț, construit în jurul nevoilor clienților.

Exprimat în termeni tehnici, băncile și-au regândit comunicarea dinspre forma axată pe instituție (engl., institution-centric) spre cea axată pe client (engl., consumer-centric) în spiritul vechii paradigme ”clientul nostru - stăpânul nostru”. Relația dintre clienți și bancă se mută și ea din sfera firma-către-client (engl., business to consumer, B2C) spre eu-către-firmă (engl., me to business, Me2B), cu alte cuvinte reformularea strategiilor de afaceri în jurul clientului, pe baza informațiilor despre el. Atunci când competiția pentru clienți este intensă pot apărea și exagerări provenite din dorința băncilor de a se face plăcuți cu orice fel. Astfel, potențialul client este flatat, lăudat, adulat, fiecare este special și merită mai mult. Se aude frecvent în discursul reprezentanților băncilor faptul că cel mai important lucru pentru ei este ce își dorește clientul, unde vrea el să ajungă, datoria băncii fiind să livreze exact ce are el nevoie. De exemplu, platforma unei bănci din România intitulată simplu ”Tu ești viitorul.” exprimă clar supremația clientului în timp ce banca este doar un partener, un suporter care te ajută să-ți atingi scopul.

Chiar dacă în relația cu băncile anumiți clienți au așteptări extrem de ridicate oferind în schimb foarte puține, acest dezechilibru devine tot o deficiență a băncilor care nu reușesc să se ridice la înălțimea așteptărilor. Sunt vehiculate statistici care afirmă că trei sferturi din clienții generației Y (engl., milenialls, persoanele născute în intervalul 1980-1996), preferă o vizită la dentist decât o convorbire cu un consultant bancar. În general, se consideră că persoanele tinere nu au răbdare și nu sunt dispuși la eforturi. Cu alte cuvinte, băncile să înțeleagă că așa ceva nu este admisibil, trebuie neapărat făcut ceva. În viitor, vor urma desigur statistici cu mult mai interesante legate de trăirile, frustrările și capriciile generațiilor Z și ulterior a celei Alfa, a căror membri nu sunt încă clienți bancabili.

Centrarea comunicării pe client împreună cu nevoia de a promova o imagine puternică în sistemul bancar au determinat băncile să introducă în discurs o serie de termeni și expresii cheie devenite în timp clișee. Amintim câteva dintre ele:

- Situațiile în care ambele părți câștigă (engl., win-win). Aproape toate interacțiunile de pe piață sunt văzute în această perspectivă optimistă. De exemplu, din confruntarea băncilor cu firmele competitoare din sectorul fintech ambele tabere au de câștigat, și în plus, au de cîștigat mai ales clienții, adică win-win-win.
- ”Lucrăm la personalizarea produsului astfel încât să se plieze pe nevoile de finanțare ale clientului”. Se forțează personalizarea unui produs chiar și atunci când este vădit inutilă.
- ”Dorim să devenim un reper inconfundabil în conștiința publică”.
- ”Ne propunem ca activitatea de creditare să devină o servire holistică”.
- ”Pe viitor vom *marșa* pe o strategie de rebranding și reinventare”.
- ”Ne propunem să oferim publicului din România produse noi, revoluționare”.
- ”Le propunem clienților noștri o experiență completă, optimizată sau personalizată”.
- Folosirea sinonimelor prețioase și a neologismelor forțate: augmentare în loc de creștere, decelare în loc de scădere, holistic în loc de complet sau de ansamblu,”a se interfața”, ”a targeta”, ”a nișa”.

- Atunci când banca nu reușește să atingă rata de creștere așteptată pentru volumul creditelor acordate, se vorbește despre ”reducerea benevolă, în scop prudențial, a vitezei de creditare”.
- ”Ne mândrim cu unii din cei mai smart clienți de pe piață sau oferim servicii de banking inteligent”.
- ”Colegii noștri din departamentul x ne asigură că urmează surprize plăcute”.”Se lucrează la implementarea unui ecosistem digital”.
- Atunci când o bancă își restrânge rețeaua de unități în teritoriu se vorbește despre ”reducerea amprentei fizice în cadrul unei strategii eco-friendly”.
- ”Cu acest produs venim în întâmpinarea nevoilor clienților”.
- ”Considerăm că boomul tehnologic reprezintă un driver al prezentului și fundament al viitorului”.
- Sunt eliminate limitările de timp și spațiu, dinamica este maximă. Produsele bancare au atribute precum rachetă, degrabă, express, pe repede înainte, oriunde și oricând, calculator de dorințe etc.
- Proliferarea asocierilor de cuvinte smart. Atunci când o bancă decide să-și dezvolte canalele electronice de internet sau mobile banking păstrându-și însă rețeaua de unități fizice se numește strategie phygital sau strategie de reducere a amprentei de carbon, prin evitarea drumurilor la bancă și printarea de documente.

Evenimente importante pentru recunoașterea performanței bancare din România sunt multiplele gale de premiere organizate de regulă la finalul anului, în țară sau în străinătate[14]. Obținerea unui premiu în cadrul acestor evenimente poate să contribuie la creșterea vizibilității și îmbunătățirea imaginii unei bănci prin confirmarea în industrie a rezultatelor obținute. Cele mai râvnite premii sunt cele pentru banca anului și bancherul anului însă sunt acordate multe alte premii pentru diverse aspecte ale activității bancare.

---

[14] Printre evenimentele cu tradiție din România se numără galele organizate de Ziarul Financiar, Bancheri de top, Online Banking, eFinance organizate de revista Piața Financiară/Finmedia, MasterCard, ARBC, ziarul Bursa. La nivel regional-european sunt organizate evenimente similare de către Euromoney, The Banker, Global Finance Award sau EMEA Finance.

2.3 Automatizare, digitalizare, fintech

Acest subcapitol prezintă principalele evoluții în zona de automatizare și digitalizare a activității bancare cu accent pe proliferarea fenomenului fintech.

■ Digitalizare

În anii 1990, inițierea unui transfer bancar nu putea fi făcută decât cu un drum la agenția bancară și completarea unui ordin de plată în patru exemplare. În afara unui exemplar care era înmânat clientului toate celelalte exemplare trebuiau procesate de salariații băncii. La nivel de sucursală, această procesare implica operațiuni de sortare, grupare, verificări, trimitere prin poștă sau fax, identificarea și soluționarea erorilor. La aceea vreme nu existau mijloace electronice de plată, bancomate (ATM) iar calculatoarele personale, internetul, adresele de e-mail și telefoanele mobile (celularele) erau folosite în cerc foarte restrâns din cauza costurilor ridicate. De fapt, chiar și pix-urile era destul de rare. În agențiile CEC clienții găseau pe mesele grele de lemn cu blaturi de sticlă tocuri cu penițe, călimări cu cerneală și diverse teancuri de formulare. Era perioada mașinilor de scris electrice, a salariilor primite în plic, a telefoanelor prin centrală, a telex-urilor și a hârtiei indigo.

Primele carduri bancare au fost emise în 1995 de BCR și Bancorex, din aceeași perioadă datând și primele ATM-uri. După anul 2000 schimbările în activitatea bancară s-au realizat într-un ritm alert fiind stimulate și de redresare economiei. În ziua de astăzi ordinul de plată pe suport de hârtie se folosește tot mai rar. Clienții preferă comoditatea, rapiditatea și siguranța tranzacțiilor electronice.

Cu toate acestea, se apreciază că în sistemul bancar costurile de tranzacționare continuă să rămână la nivele relativ ridicate, în ciuda inovațiilor tehnologice consistente. În continuare sunt percepute comisioane relativ ridicate pentru transferurile sumelor între conturi aparținând unor bănci diferite, transferuri externe, ridicări de numerar, plata facturilor de utilități la ghișeele bancare, interogări ale soldurilor de cont sau chiar depuneri de numerar în contul unui alt client.

O explicație pentru acest fenomen este dimensiunea mare a băncilor ca firme. În perioada contemporană s-a generalizat modelul băncilor universale care oferă o paletă foarte diversă de produse financiare: plăți,

economisire, creditare, microcreditare, investiții, asigurări, consultanță, leasing, recuperare de creanțe etc. Atunci când toate aceste activități sunt gestionate de o singură instituție costurile de funcționare cresc foarte mult. În același timp, din cauza diversității de activități, sarcini și clienți sunt limitate puternic eventualele economii de scară ce caracterizează în mod normal firmele cu rulaje ridicate.

Gestionarea tuturor acestor activități de o singură instituție conduce la costuri ridicate și la o serie de ineficiențe ce caracterizează o activitate eterogenă. Băncile se confruntă cu un nivel ridicat al costurilor fixe provenit din investițiile în infrastructură și respectarea reglementărilor dar și din remunerarea resursei umane. Aceste costuri fixe pun presiune pe volumul minim de activitatece trebuie realizat pentru ca toate aceste linii de afaceri să genereze profit. Atunci când rulajele nu sunt suficient de mari soluția adoptată pe scară largă de bănci este practicarea unor tarife ridicate pentru clienți. Efectul este important în special pe piețele bancare cu un grad ridicat de concentrare în care un număr redus de bănci controlează majoritatea cotei de piață.

Instituțiile financiare au investit masiv în tehnologii care permit automatizarea și eficientizareaproceselor. Siteurile web ale băncilor nu mai sunt doar simple instrumente de promovare ci interacționează cu clienții prin simulatoare de credit, aplicații pentru determinarea eligibilității pentru un produs sau a bonității, prin folosirea modelelor de scoring din serverul băncii. Sunt analizate de asemenea cele mai accesate meniuri și produse, sunt încurajate întrebările și feedback-ul clienților. Folosirea intensivă a tehnologiei de către populație a determinat băncile să investească în acumularea și interpretarea de date legate de preferințele, obiceiurile de consum și nemulțumirile potențialilor clienți.

Activitatea bancară se bazează din ce mai mult pe strategii construite în jurul unor concepte precum big data, machine learning, data analytics, cloud computing, artificial intelligence sau criptografie. Pe măsură ce competiția pentru menținerea și creșterea cotei de piață în cadrul sistemului financiar devine acerbă, băncile sunt nevoite să ia în considerare drept potențiali clienți și segmentele considerate cu un risc de credit peste medie. Sunt foarte multe persoane sau firme pentru care scoringurile bancare returnează statutul de ”nebancabil”. Această nu înseamnă cătoate aceste persoane nu sunt capabile să ramburseze un credit în condiții normale. Strategia băncilor este să culeagă și să analizeze

cât mai multe informații despre comportamentul și caracterul acestor persoane pentru a putea identifica în cadrul lor clienții de risc minim. Principala sursă aunor astfel de informații o constituie activitățile digitale online reunite în conceptul de amprentă digitală (engl., digital footprint, cyber shadow).

Băncile însă nu au fost dezvoltate pentru culegere și prelucrare de date sau pentru crearea de aplicații informatice. Din acest motiv, inițiativa în aceste direcții a aparținut unor firme mici, adesea de tip startup, care au identificat în mod punctual deficiențe sau ineficiențe în modul de operare abăncilor și care au propus soluții simple clienților. Fiind mici și flexibile în luarea deciziilor strategice, fără complicații precum adunările generale ale acționarilor, lipsa de cvorum, contestarea hotărârilor etc., astfel de firme pot să-și schimbe direcția de acțiune rapid neînregistrând nici costuri fixe excesive.

■ Fintech

Termenul fintech (engl., financial technology) caracterizează utilizarea tehnologiei pentru automatizarea proceselor în sectorul financiar, procese legate de finanțarea, alocarea și transferul capitalurilor. Automatizarea vizează în principal procesele de rutină însă sunt avute în vedere și tehnicile de fundamentare a deciziilor. Termenul de fintech desemnează și firmele care activează în această zonă. Astfel, fintech-urile se manifestă și sunt percepute drept competitori reali ai băncilor.

Fenomenul fintech a fost încurajat de activitatea de succes a unor firme înființate drept alternative la instituțiile financiare tradiționale. Constatarea de la care au plecat fondatorii acestor startup-uri a fost că soluțiile de afaceri existente sunt mult prea birocratice, complicate având în consecință și un cost foarte ridicat. În condițiile revoluției tehnologice din ultimele decenii este greu de înțeles de ce costurile serviciilor de intermediere financiară s-au redus într-o măsură atât de mică.

Un exemplu este costul transferului bancar al unei sume din contul clientului plătitor într-un cont din străinătate. Băncile din România percep un comision de procesare în jurul a 0,2% din suma transferată însă nu mai puțin de 15-25 euro. Aceasta înseamnă că pentru plăți de valoare mică, de exemplu 50 euro, comisionul poate să reprezinte în realitate 50% din suma transferată. Decontarea completă a transferului durează între 3 și 5 zile lucrătoare în funcție de țara de destinație și

circuitele bancare implicate. În situațiile în care un astfel de transfer este urgent băncile mai percep o taxă de urgență de 20-40 euro. De asemenea, dacă un client dorește să transfere sume în altă monedă decît cea națională (RON) trebuie să aibă un cont deschis în valuta respectivă. Aceste deschideri de cont în diverse valute sunt comisionate și ele cu sume fixe între 10-25 euro. În fine, eventualele conversii valutare din lei în valutele transferului generează un cost implicit deoarece cursurile de schimb ale băncii diferă de cursul oficial raportat de BNR.

Se observă astfel cum un simplu transfer bancar devine o procedură complicată, relativ de durată și costisitoare. Acest lucru a fost sesizat de firme nefinanciare interesate în acest segment de piață. Încă din anii 1980 firma nord-americană de telecomunicații Western Union (WU) și-a dezvoltat puternic afacerea de transferuri internaționale de bani. Chiar dacă nu erau neapărat mai ieftine decât cele organizate de bănci, transferurile WU erau cu mult mai rapide. Inițial, transferurile erau procesate exclusiv în punctele de lucru proprii însă ulterior s-au dezvoltat colaborări cu băncile comerciale care dețineau o rețea extinsă de unități.

Transferurile WU sunt disponibile și astăzi în cadrul majorității agențiilor bancare din România. Procesul este simplu. Expeditorul se prezintă la bancă cu actul de identitate și specifică salariatului bancar numele complet al destinatarului, țara de destinație, suma de bani și valuta. Suma poate fi depusă în numerar sau debitată din contul expeditorului. După inițierea transferului expeditorul primește un număr de control al transferului sub forma unui cod MTCN de zece cifre, cod pe care destinatarul sumei îl va folosi pentru ridicarea sumei. Trimiterea banilor se poate face și online prin intermediul serviciului de internet banking al băncii. Comisionul pentru transfer este plătit de expeditor. Nivelul procentual al comisionului variază în funcție de suma, tipul și urgența transferului, de regulă între 3-15%. Un model de afaceri asemănător se regăsește la competitori ai WU precum MoneyGram sau EuroGiro.

Western Union și furnizarea de produse financiare

Firma Western Union (WU) a fost fondată în 1851 într-un demers de centralizare și eficientizare a operațiunilor de telegrafie din SUA. În 1861 WU și-a deschis prima linie telegrafică transcontinentală iar în 1871

oferea servicii de transfer de bani folosind telegraful și rețeau sa de unități. După apariția și răspândirea telefonului în jurul anilor 1880' firma a renunțat la afacerea de telegrafie iar în 2006 a renunțat și la cea de trimitere de telegrame, obiectul de activitate reducându-se doar la transferuri de bani.

Un aspect important, în 1914, WU a fost prima firmă care a oferit carduri pentru cumpărături pe credit pentru populație (engl., charge cards). Foarte asemănătoare cu cardurile de credit contemporane, aceste carduri aveau însă o politică de tragere și rambursare mai strictă. Astfel, scadența de plată era stabilită de regulă la final de lună când titularul cardului trebuia să ramburseze integral sumele folosite. În acest caz nu se percepea dobândă de către emitentul cardului WU. Eventualele penalități apăreau la întârzieri sau la plăți parțiale. Cardurile de credit moderne au păstrat opțiunea aceasta de dobândă zero atunci când întregul credit este rambursat în cadrul unei perioade de grație de 40-60 de zile. Venitul firmei WU provenea din taxele plătite de comercianții care acceptau cumpărături cu acest tip de card, ca o metodă de creștere a propriilor vânzări. Nivelul taxei varia între 1-4% și era aplicată la valoarea cumpărăturilor făcute pe credit.

Transferurile WU au fost gândite pentru situațiile în care expeditorul și destinatarul sumei se cunoșteau, fiind cel mai adesea rude sau prieteni. În timp însă, transferurile au început să se realizeze și către persoane necunoscute pe măsura dezvoltării comerțului la distanță. În acest cadru crește foarte mult riscul de fraudă prin perceperea de avansuri de către vânzători fără intenția de a livra bunul promis. Probabilitatea de a recupera sumele transferate internațional în astfel de cazuri este nulă. Din acest motiv, eBay a interzis plățile efectuate prin WU. În 2017 WU a fost amendată cu suma de 586 mil. $ pentru tolerarea acestui tip de fraude, uneori cu ajutorul propriilor agenți.

În domeniul bancar, activitatea fintech-urilor țintește următoarele procese:

- automatizarea procesului de creditare prin reducerea rolului sau chiar eliminarea salariatului bancar din fazele de prezentare a produselor, oferirea de informații și răspunsuri la întrebări, evaluarea bonității, redactarea și analiza contractelor de credit și a documentelor asociate, diverse notificări, eliminarea nevoii clientului de a fi prezent fizic la o

agenție bancară prin introducerea semnăturii electronice sau a autentificărilor biometrice

- analiza comportamentului clienților existenți pe baza tranzacțiilor executate online sau la ghișeele băncilor (offline), preferința lor pentru anumite produse, canalele și intervale de timp pentru accesare
- analiza unor seturi diverse de date (de ex., postări în rețelele de socializare, bloguri, forumuri) pentru identificarea unor noi nevoi financiare, trenduri, feedback-uri negative sau interesul pentru anumite produse. Astfel de analize pot constitui punctul de plecare în dezvoltarea unor produse noi, ajustarea celor existente, oferirea unui canal nou de distribuție etc.
- prevenirea operațiunilor de spălare de bani prin identificarea unor tipare atipice în tranzacțiile cu diverse active financiare, depuneri de numerar, plăți și încasări în conturile clienților, locații exotice de accesare și inițiere de tranzacții.

Modelul de afaceri fintech se bazează masiv pe instrumente noi de analiză a datelor precum algoritmii de deep learning. În mod tradițional, datele sunt analizate pornind de la un model teoretic prin care se fundamentează anumite relații între variabile. Ulterior se estimează parametrii acestor relații folosindu-se metode econometrice, în special regresii. În multe cazuri însă, performanța acestor estimări este redusă și nu reușește să valideze în mod convingător ipotezele teoretice. Pe cealaltă parte, instrumentele de analiză provenite din zona de IT nu pornesc de la premisa unui model teoretic care ar guverna datele ci încearcă să găsească tipare prin testarea unui număr foarte mare de relații posibile. O astfel de abordare folosește intensiv puterea computațională tinzând să impună cât mai puține restricții pentru specificațiile relațiilor. În acest fel pot fi izolate tipare neconvenționale, în special cele neliniare care sunt relativ greu de identificat folosind metodele econometrice clasice. Totuși, în lipsa unei fundamentări teoretice minimale, pericolul acestei abordări constă în posibilitatea identificării unor tipare absolut întâmplătoare care nu explică de fapt nicio relație între date. Astfel, marea majoritatea a unor astfel de corelații accidentale nu se va verifica în afara eșantionului de date sau nu se va mai repetă în viitor.

Odată cu creșterea interesului pentru extragerea de informații despre comportamentul potențialilor clienți s-a extins și sfera de tipuri de date

folosite pentru analiză. În mod tradițional aceste date erau de natură numerică și cantitativă însă au început să fie prelucrate și datele de tip text sau chiar imaginile. În acest sens au fost dezvoltate instrumente de interpretare matematică a textului. De regulă sunt vizate știrile din presă, bloguri, forumuri, mesaje din social media, tweet-uri. Și în cazul acestor surse de date se aplică principiul analizei pozitive și nu a celei normative. Adică interesează mai puțin întrebarea ”cum ar trebui să acționeze” un individ și mai mult ”cum acționează el în realitate”. Practic, nu se încearcă identificarea unor cauze ci doar a manifestărilor. Asistăm în ultimii ani la o importanța crescută a indicatorilor de sentiment pentru fundamentarea deciziilor de investiții pe piețele bursiere. O modalitate simplă de a surprinde evoluția ”sentimentului” pe astfel de piețe este compararea ponderii știrilor sau mesajelorde tip cumpărare (buy) cu cele de vânzare (sell)[15]. Desigur, aspectul esențial în calculul indicilor de sentiment constă în criteriile folosite pentru a delimita mesajele ”buy” de cele ”sell”.

Un atu puternic al fintech-urilor este capacitatea lor de a dezvolta interfețe și procese simplificate la maxim respectiv de a reduce la minim documentația și birocrația implicată de un anumit produs. Pentru noile generații de clienți și în contextul competiției acerbe între firme aceste aspecte sunt esențiale. Contează foarte mult claritatea limbajului cu care sunt expuse informațiile. Există indicatori care cuantifică în mod matematic ușurința de a citi și înțelege un text. Unul dintre cei mai folosiți astfel de indicatori este testul Flesch-Kincaid (FRES):

$$FRES = 206{,}835 - 1{,}015 \times (\text{nr. cuvinte/nr. propoziții}) - 84{,}6 \times (\text{nr. silabe/nr. cuvinte})$$

Indicatorul FRES ia valori între 0 și 100. Cu cât valorile sunt mai mari cu atât crește ușurința citirii textului și astfel accesibilitatea.

Atât băncile cât și fintech-urile au înțeles că în analiza comportamentului clienților de produse financiare nu trebuie plecat de la ipoteza conform căreia deciziile acestora sunt întotdeauna optime sau pe deplin raționale. Acest lucru este documentat în mod convingător în

---

[15] Avem de exemplu următoarea formulă: $(n_B - n_S) / (n_B + n_S)$, unde n_B (n_S) este numărul de știri sau de mesaje pe anumite platforme de tip buy (sell) într-o anumită perioadă, de regulă o zi.

literatura din sfera economiei și finanțelor comportamentale. Fintech-urile urmăresc prin analiza comportamentului consumatorilor și să îmbunătățească deciziile acestora prin evitarea costurilor inutile și educarea disciplinei financiare prin încurajarea folosirii de bugete individuale, familiale sau monitorizarea cheltuielilor.

Majoritatea fintech-urilor importante oferă produse financiare în zona plăților, a transferurilor de bani și a schimbului valutar, toate efectuate electronic. La nivelul UE, calea pentru aceste alternative la soluțiile bancare clasice a fost deschisă prin adoptarea în 2015 a unei noi directive privind serviciile de plată, abreviată PSD2. Obiectivul acestei inițiative legislative este obținerea unui grad de integrare superior a pieței plăților electronice din UE respectiv simplificarea plaților internaționale. Elementul important al directivei este deschiderea acestei piețe către firme noi, denumite TPP ”third party provider”, în vederea creșterii concurenței în zona bancară și a numărului de soluții alternative pentru serviciile de plăți electronice. Implicit, este vizată reducerea costurilor pentru consumatori.

Noile firme TPP pot să ofere două tipuri de servicii: (a) informare cu privire la toate conturile de plată ale unui client și (b) servicii de inițiere de plăți pe baza conturilor deschise la alte firme (în general la bănci). În primul caz, firma este recunoscută drept AISP (”account information service provider”) și oferă clientului o interfață care reunește toate conturile de plată, bancare sau alternative. Scopul este obținerea de către client a unei imagini de ansamblu legate de intrările și ieșirile de bani, obiceiuri de consum, tipul cheltuielilor și a nevoilor financiare. În al doilea caz, firma este recunoscută drept PISP (”payment initiation service provider”) și urmărește eliminarea intermediarilor tradiționali care se interpuneau între comercianții online și băncile clienților-cumpărători, și care generau costuri ridicate pentru clienți. În completarea directivei PSD2 a fost implementat regulamentul UE 751/2015 privind plafonarea comisioanelor interbancare la plățile efectuate cu cardul la comercianți: maxim 0,2% din valoarea tranzacției pentru cardurile de debit și maxim 0,3% pentru cardurile de credit.

Practic, conform directivei PSD2, denumită informal și directiva openbanking, începând cu noiembrie 2019 orice TPP are dreptul să se conecteze la sistemele băncilor prin intermediul unei interfețe API la inițiativa și în numele unui consumator. Clientul încredințează firmei

TPP datele de autentificare (user și parolă) în aplicațiile de electronic banking ale băncilor la care are deschise conturi sau în aplicațiile altor furnizori de produse financiare. Pe baza acestor credențiale sunt colectate datele private, un proces numit ”screen scraping”, date ce urmează a fi procesate și prezentate clienților sub forme atractive. Deși un astfel de produs poate fi util unui client, apare un important risc de securitate a datelor private. Una din principalele reguli de securitate în tranzacțiile financiare online este ca un client să nu-și divulge parolele de acces în aplicațiile de electronic banking sau codurile PIN asociate cardurilor deținute. O dată ce elementele de acces sunt divulgate clientul nu mai poate controla scopul și durata accesărilor pe care le face un TPP. De asemenea, aplicațiile de screen scraping pot să returneze erori atunci când băncile își modifică propriile aplicații, chiar și prin mici modificări ale interfețelor. Deoarece există un ridicat risc operațional și de fraudă în activitatea TPP directiva PSD2 prevede obligativitatea acestor firme de a cumpăra produse de asigurare împotriva acestor riscuri.

În afara UE, competiția în domeniul plăților electronice a fost deschisă încă de la finalul anilor 1990. Un exemplu de firmă nefinanciară care s-a dezvolat într-un un important competitor al băncilor pe piața transferurilor online este PayPal. Paypal gestionează un sistem global de plăți online pentru realizarea transferurilor de bani online ca alternativă la canalul bancar. Înființată în 1998, PayPal a devenit o firmă publică prin listarea pe Nasdaq în 2002. La câteva luni de la listare, gigantul din comerțul electronic eBay a cumpărat toate acțiunile Paypal plătind cca. 23$ pentru o acțiune, față de 13$ cât a fost prețul de vânzare în cadrul ofertei publice inițiale. Achiziționată pentru procesarea transferurilor de bani generate de tranzacțiile eBay, PayPal a înregistrat rate de creștere a volumului de activitate mult mai mari decât firma-mamă eBay. În cadrul unui proces de ”spin-off”, PayPal a fost separată de eBay devenind în 2015 din nou o companie de sine stătătoare.

Printr-o dezvoltare similară cu diverși giganți din comerțul online sau IT&C au evoluat și alte soluții populare de sisteme de plăți: Apple Pay, Google Pay devenit Android Pay, Samsung Pay, Amazon Local Register (ALR), Alipay sau Bitcoin Payment System. Apărută mai recent însă devenit rapid foarte populară este firma Revolut înregistrată în Marea Britanie. Pe lângă serviciile de plăți electronice de tip peer-to-peer, Revolut oferă clienților posibilitatea de a-și deschide conturi în euro și

lire sterline. Pornind de la aceste conturi, clienții Revolut pot iniția tranzacții bursiere, schimburi valutare necomisionate efectuate la cele mai bune cursuri de schimb sau schimburi de criptomonede (de ex., Bitcoin – BTC, Bitecoin Cash – BCH, Litecoin – LTC, Ethereum – ETH) în corespondență cu cele mai importante valute globale.

■ Riscuri, excese

Ca orice schimbare majoră care intervine în modul de desfășurare al unei activități relativ tradiționale, apariția și proliferarea fintech-urilor este întâmpinată cu entuziasm dar și cu rezerve. Pătrunderea unor firme tinere, de dimensiuni reduse, foarte efervescente și dinamice pe o piață dominată de bănci mari, cu istoric, sobre și masive, generează o atitudine de prevedere în rândul unei părți importante a consumatorilor de produse financiare. Sunt evidente riscurile importante care țin de securitatea datelor personale, apariția și propagarea erorilor operaționale cu impact ridicat, creșterea volatilității pe piețele bursiere și valutare.

Chiar și înainte de intrarea pe piață a fintech-urilor, fenomenul fraudelor în zona plăților electronice cu cardul a fost larg răspândit și continuă să fie așa. Există un interes major în zona criminalității pentru fraudele bancare inițiate pe canalul electronic în defavoarea abordărilor clasice bazate pe interacțiuni fizice cu victimele. Prin urmare se depune un efort consistent pentru găsirea de noi modalități de furt al informațiilor personale sensibile și a datelor de acces în aplicațiile bancare sau de tranzacționare. În ciuda progreselor tehnologice importante din domeniul securizării datelor, modalitățile de prevenire și contracarare a acestor atacuri rămân limitate. Tranzacțiile suspecte sunt uneori identificate pe baza locațiilor neobișnuite sau exotice de folosire a cardurilor sau de logare în aplicațiile financiare. Nu întotdeauna însă suspiciunile de fraudă duc la blocarea sau anularea tranzacțiilor astfel că fondurile părăsesc contul clientului titular fiind adesea imposibil de recuperat.

În funcție de perspectiva diverselor segmente de public, fintech-urile sunt catalogate fie ca agenți perturbatori (engl., disruptors), așadar cu un efect negativ în sistemul financiar, fie ca agenți de facilitare (engl., facilitators). În mod natural, sistemul bancar european a manifestat inițial o reacție de ostilitate legat de legiferarea accesului acestor firme în domeniul lui de activitate. În final este vorba despre renunțarea la o cotă

de piață în zona serviciilor de plată electronice, reduceri ale marjelor de profit în zona comisioanelor de procesare a plăților cu cardul sau a schimburilor valutare. În general însă, băncile sunt obligate să devină mai atente cu caracteristicile și dorințele consumatorilor.

Ulterior, atitudinea băncilor față de fintech-uri a pierdut din ostilitatea inițială atunci când au înțeles că pot să colaboreze cu aceste firme inovative și să dezvolte împreună aplicații utile clienților. În ultimă instanță, majoritatea fintech-urilor sunt dispuse să-și vândă afacerile către bănci atunci când ofertele de preț sunt generoase. De asemenea, fintech-urile sunt supuse unui important risc de reglementare provenit din modificările legislative care le pot limita spațiul de manevră și drepturile în sistemul financiar. Retorica bancară a preluat rapid această nouă poziție susținând că de fapt fintech-urile nu sunt competitori ai băncilor, între cele două părți nu există nicio confruntare ci mai degrabă un parteneriat în cadrul unui ”ecosistem”, cu rezultate pozitive pentru ambele părți (”win-win”), din care au de câștigat clienții etc. etc.

Se știe prea bine însă că în ciuda elementelor atrăgătoare din interfețele conversaționale, aplicațiile și comunicarea fintech-urilor, acestea pot să sufere major din cauza lipsei de încredere a consumatorilor. Există multe segmente de consumatori, să-i numim tradiționali, foarte atenți cui încredințează economiile sau întreaga avere financiară, persoane mature cu o experiență a poveștilor financiare de succes dovedite a fi în final escrocherii, consumatori obișnuiți cu prezența fizică a instituțiilor șiangajaților lor. De cealaltă parte, din zona segmentelor mai exaltate ale consumatorilor, filtrele prudențiale par mai relaxate iar așteptările pot fi uneori nerealiste. Succesiunea schimbărilor și arderea etapelor nu par a se derula niciodată în ritmul așteptat iar elementul de noutate este acceptat adesea necondiționat, fără a se căuta contribuția de substanță a acestuia. Astfel, pot fi percepute frustrări fiindcă promovarea produselor financiar-bancare nu se face pe lentilele ochelarilor smart, logarea în aplicații nu se face direct prin scanarea irisului iar consilierul nu este o hologramă 3D.

A înnota împotriva curentului sau a te confrunta cu preferințele și modele clienților este o strategie care consumă un volum mare de resurse, este riscantă și în general cu mici sorți de izbândă. Băncile au înțeles acest lucru și ca urmare își concep comunicarea și designul produselor în funcție de proiecțiile clienților. După adoptarea directivei PSD2 ieșirile în

mass-media ale băncilor au fost dominate de digitalizare, conectivitate și fintech, deveniți termenii obligatorii în orice dezbatere din domeniu. Se transmite foarte insistent mesajul că băncile au sesizat schimbările din business, sunt la curent cu noile tendințe și lucrează pentru a fi cu un pas înainte.

Cu toate acestea, procesul de digitalizare reprezintă o amenințare pentru o serie de calificări din sistemul financiar. În activitatea bancară cele mai amenințate poziții par a fi angajații din zona interacțiunii directe cu clienții din front office, echipele de vânzări și promovare a produselor noi, consilierii de clientelă pentru persoane fizice, analiștii de credit dar și anumite atribuții de procesare din back office. Digitalizarea activităților nu trebuie să fie totală pentru ca băncile și clienții lor să beneficieze de avantajele tehnologiei. În acest sens, se diferențiează între inteligența amplificată (IA) în care tehnologia asistă și sprijină operatorul uman și inteligența artificială (AI) în care automatizarea este completă iar factorul uman este eliminat.

O posibilă direcție de dezvoltare în aplicațiile financiare este și introducerea detaliilor biometrice în completarea clasicelor credențiale de acces. Biometria analizează caracteristicile fizice și comportamentale ale indivizilor pentru autentificarea identității lor. Un avantaj important al datelor biometrice este că în generalnu pot fischimbate, falsificate, furate iar titularul nu trebuie să le memoreze sau să le țină evidența. Aceste caracteristici asigură un nivel ridicat de securitate și acuratețe. Caracteristicile biometrice populare sunt cele morfologice (amprente, forma mâinilor, a degetelor, venele din deget, irisul și retina, forma feței) și biologice (ADN, sânge, urina, saliva). În zona de comportament biometria operează cu caracteristici precum recunoașterea vocii sau dinamica semnăturii, caracterizată prin viteză, accelerație și presiunea exercitată. Aceste elemente însă sunt semnificativ dependente de starea de oboseală sau nivelul de stress al titularului. Autentificarea biometrică este dezvoltată pe baza unor algoritmi statistici și nu asigură o certitudine totală. Din acest motiv se recomandă folosirea ei în completarea variantelor de acces clasice. Și în acest caz se manifestă riscul important al furtului de date private biometrice și folosirea lor în scopuri frauduloase.

Capitolul 3

Sistemul bancar din România

În capitolul 1 am descris cum sistemul financiar este format din mai multe elemente instituționale (piețe, intermediari, reglementatori, firme de servicii financiare) care contribuie împreună la îndeplinirea rolul său macroeconomic. Deși sistemul bancar este o componentă a sistemului financiar, el are o structură asemănătoare. Astfel, vorbim despre piața creditului bancar în care intermediarii sunt instituțiile de credit și IFN-urile iar reglementatorii sunt de regulă băncile centrale. Instituțiile de credit sunt cele care mijlocesc în mod propriu-zis accesarea creditului, oferind în acelaşi timp o gamă diversificată de produse financiare. Chiar dacă principala funcție a băncilor centrale este implementarea politicii monetare, ele îndeplinesc de regulă și funcția de reglementatori şi supraveghetori ai instituțiilor de credit. O derulare eficientă a activității bancare datorează însă mult și serviciilor financiare anexe furnizate de așa-numitele instituțiile parabancare, precum procesatorii tranzacțiilor cu carduri, casele de compensare/clearing sau bazele de date cu istoricul de plată al debitorilor. Aceste firme nu sunt intermediari financiari ci doar entități care eficientizează circulația fluxurilor monetare şi contribuie la managementul riscurilor generate de aceste transferuri.

La fel ca în majoritatea țărilor europene, sistemul bancar din România s-a dezvoltat cu preponderență în cea de-a doua jumătate a secolului 19. În contextul formării statului național român şi a perioadelor de modernizare din timpul domniilor lui Alexandru Ioan Cuza (1859-1866) şi Carol I (1866-1914), pe teritoriul Principatelor Unite, Moldova şi Țara Românească, s-a pus în mod repetat problema asigurării stabilității economice și financiare. Pentru activitățile comerciale, manufacturiere și cele industriale în stare incipientă una din cele mai mari dificultăți în afaceri era datorată unei circulații monetare adesea haotică şi instabilă. În lipsa unei monede naționale se foloseau drept mijloace de plată în jur de 80 de monede străine. În astfel de condiții era greu de asigurat cursuri de

schimb stabile între toate aceste variante de plată, mai ales atunci când acestea variau între regiuni. Printr-o serie de acțiuni cu efect major s-a reușit însă treptat o oarecare stabilizare monetară:

- Adoptarea în 1867 a leului drept monedă națională în sistem bimetalist, adică cu acoperire în aur şi argint, respectiv a sistemului zecimal în care 1 leu = 100 de bani (şi nu cu 60 sau 12 bani[16]).
- Emiterea primelor monede de aur, argint şi cupru (aramă). Acestea au fost bătute inițial în străinătate însă procesul a fost internalizat prin înființarea Monetăriei Statului în 1870.
- Emiterea primelor forme de bancnote (monedă-hârtie) odată cu introducerea în circulație în 1877 a „biletelor ipotecare" acoperite şi garantate cu domeniile statului.

Trebuie să subliniem faptul că dimensiunile şi nevoile economiei Principatelor Române au crescut considerabil după 1850. Pe lângă o producție agricolă substanțială (în special grâu), exploatarea petrolului şi micile întreprinderi au contribuit hotărâtor la dezvoltarea infrastructurii (şosele, căi ferate, porturi). În condițiile manifestării tot mai largi a economiei capitaliste şi a existenței oportunităților de afaceri, marii proprietari de exploatații agricole, în persoana boierilor, dar şi burghezia în formare aveau nevoie de credite pentru finanțarea noilor investiții. În acest context s-a simțit absența unui sistem bancar solid care să constituie o alternativă reală la sistemul cămătăresc de creditare. În acelaşi timp, statul însuşi era în permanentă căutare de finanțări pentru a-şi putea finanța deficitele publice amplificate de declanșarea Războiului de Independență (1877-1878).

Probabil cel mai consecvent suporter al înființării unei bănci naționale, şi practic a unui sistem bancar modern, a fost politicianul liberal Ion C. Brătianu. Într-o intervenție din 1861 acesta afirma că „atâta timp cât nu vom avea o bancă națională nu vor dispărea crizele financiare din țară." Până la înființarea Băncii Naționale a României (BNR) în 1880 au fost înființate şi au funcționat primele instituții de credit: Casa de Depuneri şi Consemnațiuni (1864), Creditul Funciar Rural (1873) şi Creditul Funciar Urban (1875). Numărul instituțiilor de credit de tipul băncilor

[16] Așa cum a fost cazul lirei sterline înaintea decimalizării din 1971: 1 liră era echivalentă cu 20 de şilingi iar un șiling valora 12 pence.

și a cooperativelor de credit a crescut accelerat în următoarele decenii pe fondul dezvoltării şi creşterii economice care au urmat Marii Uniri din 1918. Se estimează că în urma crizei economice din perioada 1929-1933, din cele 1.204 bănci existente în România circa jumătate au dispărut prin faliment sau preluări de urgență. După 1947, dimensiunea sistemului bancar s-a restrâns, pe măsura tranziției de la sistemul capitalist al economiei de piață la cel comunist de economie planificată și centralizată. În anul 1989 funcționau în România doar patru bănci propriu-zise: BNR, Banca Română de Comerț Exterior (Bancorex), Banca de Investiții şi Banca Agricolă, la care se adaugă și activitatea Casei de Economii şi Consemnațiuni (CEC).

Odată cu incertitudinea instalată după revoluția din decembrie 1989, condițiile macroeconomice și funcționarea sistemului bancar s-au deteriorat într-un mod abrupt. Un indicator important care reflectă amploarea rolului jucat de bănci în economie este gradul de intermediere financiară indirectă sau bancară (sau, pe scurt, intermedierea financiară). Acest indicator este definit cel mai frecvent ca raport între creditul neguvernamental acordat populației și firmelor din sectorul privat și nivelul PIB. Figura 3.1 prezintă evoluția gradului de intermediere financiară, exprimat ca procent din PIB, din România ultimilor trei decenii.

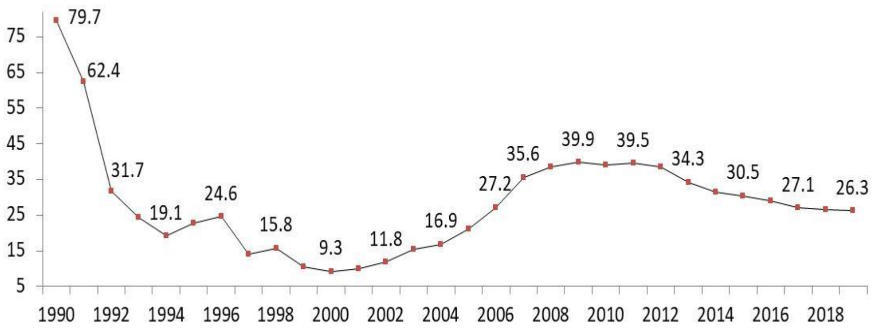


Figura 3.1 Intermedierea financiară în România (1990-2019)

În 1990 intermedierea financiară a fost de 79,7% reducându-se brusc până în 1994 la 19,1%, ca urmare a interesului redus al băncilor de a credita sectorul privat. Pe fondul recesiunii puternice din perioada 1997-

1999 s-a ajuns ca în anul 2000 intermedierea financiară să atingă un minim istoric de 9,2%. Principalii factorii care au influențat această evoluție negativă au fost:

- Incertitudinea ridicată legată de prețurile viitoare din economie manifestată prin ratele ridicate ale inflației. Creșterea generalizată a prețurilor a fost influențată de liberalizarea prețurilor în economie.
- Inflația ridicată a condus la valori negative pentru rata reală a dobânzii, fenomen care a erodat puterea de cumpărare a economiilor populației.
- Pierderea piețelor tradiționale de desfacere din țările fostului bloc sovietic a deteriorat situația financiară a multor firme autohtone care și-au realizat brusc deficiențele majore în termeni de competitivitate. Astfel de firme erau caracterizate de un risc de faliment, și implicit de credit, ridicat.
- Situațiile financiare precare au condus la răspândirea fenomenului arieratelor, adică a acumulării de datorii în timp, tendință alimentată și de toleranța guvernamentală față de anumite manifestări de indisciplină financiară.

În literatura de specialitate se apreciază că un grad de intermediere financiară ridicat contribuie în mod pozitiv la creșterea bunăstării sociale (exprimată prin PIB-ul per capita), la acumularea de capital fix și la o alocare mai eficientă a capitalului în economie. Se poate observa ușor că cele mai dezvoltate țări sunt caracterizate de o intermediere financiară ridicată. Intermedierea financiară este influențată în mod special de gradul de dezvoltare al economiei, claritatea și respectarea dreptului de proprietate și a contractelor civile, stabilitatea politică și integritatea guvernului. Procesul de relansare a creșterii economice demarat în România după anul 2000 a stimulat cererea de credite bancare în rândul firmelor și populației. Observăm în Figura 3.1 cum volumul creditului neguvernamental a evoluat pe un trend ascendent în perioada 2000-2008 ajungând la cca. 40% din PIB. Criza financiară din 2007/08 a determinat o contracție a activității economice dar și a creditării bancare astfel că intermedierea financiară s-a menționat în jurul plafonului de 40% până prin 2012 după care a început să scadă din nou. Această tendință de scădere poate părea curioasă în contextul în care relansarea economică

post-criză a condus la creșterea creditului privat din economie. Cu toate acestea, rata de creștere a creditării nu a reușit să compenseze rata de creștere mai accelerată a PIB. Cu o rată a intermedierii financiare de cca. 30%, România se află cu mult sub media țărilor din UE de cca. 85% dar și sub nivelul unor țări vecine precum Bulgaria, Cehia sau Polonia care înregistrează valori de cca. 50%. Există mai mulți factori care au limitat creșterea creditării în România după 2010-2012.

Fenomenul de reducere a creditelor neperformante a presupus scoaterea acestora din bilanț reducând astfel ritmul de creștere imprimat de creditele nou acordate. Un alt factor a fost reducerea pasivelor externe în cazul băncilor din România cu capital majoritar străin. Acest lucru a devenit evident odată cu expirarea Acordului / Inițiativa Viena 1 în 2011. Prin acest acord, băncile străine se angajau să păstreze capitalul în România pentru a nu reduce creditarea în economie. În mod normal, compensarea pierderii acestor resurse s-ar fi putut face prin împrumuturi obligatare cu maturități lungi lansate la Bursa de Valori din București. Lichiditatea redusă și o cerere concentrată mai mult pe maturități mici au făcut dificilă această soluție. Un factor specific României este legat de condițiile în care o firmă se poate declară insolventă. Comparativ cu țări vecine, România înregistrează un procent ridicat al firmelor insolvente concomitent cu o rată redusă de recuperare din partea creditorilor firmelor aflate în insolvență. Astfel, este relativ ușor ca proprietarii unei firme să declanșeze insolvența afectând astfel drepturile creditorilor, în special a băncilor. În același timp există un număr foarte mare de firme cu capital propriu redus sau chiar negativ. Din punct de vedere legal, atunci când capitalul propriu al unei firme scade sub 20% din valoarea capitalului social, firma devine nebancabilă.

O serie de alți factori explicativi include: nivelul redus al veniturilor pentru un număr mare de familii, un nivel redus de educație financiară cuplat cu reticența față de bănci, adesea justificată ținând cont de modul de lucru al unor angajați bancari. Mai menționăm și că un volum de creditare mic la nivelul sistemul bancar conduce la un cost al finanțării mai ridicat. Creșterea creditării și implicit a intermedierii financiare ar permite o mai bună acoperire a costurilor de administrare a băncilor.

3.1 Banca Națională a României - BNR

Atribuțiile BNR se regăsesc în zona: (1) politicii monetare (mai exact, țintirea directă a inflației), (2) cursurilor valutare (este vorba despre reducerea volatilității de pe piața valutară prin intervenții de stabilizare şi nu despre menținerea artificială a unor cursuri „favorabile" [17]), (3) autorizarea, reglementarea şi supravegherea prudențială a instituțiilor de credit, (4) monitorizarea sistemelor de plăți şi decontare în moneda națională. Conducerea BNR este asigurată de un consiliu de administrație (CA) format din nouă membri numiți de parlament pe o durată de 5 ani. Structura executivă permanentă a BNR este formată din guvernator şi 3 viceguvernatori, în timp ce ceilalți membri din CA nu sunt în mod propriu-zis salariați BNR.

În realizarea acestor atribuții, la nivelul BNR funcționează patru structuri operative, toate conduse de guvernatorul BNR: (1) Comitetul de politică monetară, (2) Comitetul de supraveghere, (3) Comitetul de administrare a rezervelor internaționale şi (4) Comitetul de audit. BNR face parte din grupul majoritar al băncilor centrale care operează în condiții de independență față de controlul guvernamental, spre deosebire de bănci centrale precum Banca Japoniei (înființată în 1882) sau Banca Populară din China (înființată în 1948). Studiile de specialitate tind să indice faptul că în cazurile în care este asigurată independența băncii centrale în ce priveşte politica monetară, se reuşeşte un control mult mai eficientă al inflației.

▪ Politica monetară

O banca centrală cu funcție de emisiune monetară este responsabilă de gestionarea dinamicii creditului în economie pentru a evita perioadele de expansiune sau contractare extremă a acestuia. Teoretic, dinamica creditului trebuie gestionată în aşa fel încât să conducă la o creştere

---

[17] De multe ori se crede/afirmă în mod fals că BNR este instituția care stabileşte cursurile de schimb ale leului în raport cu celelalte valute. Ceea ce face BNR este să raporteze/comunice o medie ponderată a cursurilor valutare la care s-au realizat tranzacții pe piața bancară în decursul acelei zile. Cu toate acestea, BNR intervine pe piața valutară pentru a tempera episoadele de volatilitate ridicată sau tentativele de manipulare speculativă a cursurilor valutare (de ex., atacuri speculative).

economică ”optimă” (adică nici sub, nici peste nivelul potențial) însoțită de rate reduse ale şomajului şi ale inflației. Cuantificarea masei monetare din economie se realizează prin agregatele monetare M_1, M_2, M_3. Astfel, M_1, denumit şi masă monetară în sens restrâns, cuprinde numerarul în circulație şi depozitele overnight (conturi curente, depozite la vedere). M_2 cuprinde suplimentar față de M_1 şi depozitele la termen cu o maturitate de maxim 2 ani. În fine, M_3 cuprinde suplimentar față de M_2 alte instrumente financiare, Fiindcă în cazul României acestea din urmă reprezintă o sumă relativ mică avem $M_3 \approx M_2$.

În mod normal, banca centrală folosește intervențiile de tip ”open market, OM” pentru a influența lichiditățile și ratele dobânzii din sistem, prin cumpărarea sau vânzarea de obligațiuni guvernamentale (titluri de stat) cu maturități pe termen scurt. Prin cumpărarea acestor titluri de la băncile comerciale folosind propriile rezerve, banca centrală injectează lichidități în sistem, oferta de monedă crește, ratele dobânzii pentru maturitățile reduse tind să scadă iar, cel puțin teoretic, dobânzile pentru maturitățile lungi scad și ele iar activitatea economică este stimulată. În condițiile în care o astfel de politică monetară expansionistă este aplicată pe o perioadă lungă de timp există riscul ca ratele dobânzii să scadă până la nivele aproape nule fără a se reuși o stimulare efectivă a apetitului investițional în economie. Cu alte cuvinte, în ciuda dobânzilor reduse, cererea pentru credit bancar este insuficientă pentru a relansa economia. Când se ajunge la o astfel de situație, denumită ”liquidity trap”, o bancă centrală nu mai poate stimula creditul și economia prin instrumentul ratei dobânzii.

În special după criza declanșată în 2007/08, a devenit foarte populară în rândul principalelor bănci centrale din lume [18] folosirea unui instrument neconvențional de politică monetară numit ”quantitative easing, QE”. Această intervenție presupune creșterea ofertei de monedă prin cumpărarea de către banca centrală de obligațiuni guvernamentale și alte active, de obicei cu maturități lungi, de la băncile comerciale din

---

[18] Banca Japoniei (începând cu 2001 pentru a relansa economia Japoniei după criza asiatică din 1997), FED (începând cu 2008), Banca Centrală Europeană - BCE (începând cu 2015), Banca Angliei (începând cu 2016). În urma declanșării pandemiei în primele luni ale anului 2020, atât FED cât și BCE au decis noi runde de QE, de 700 mld. dolari respectiv de 750 mld. euro.

sistem. Comparativ cu tranzacțiile de tip OM, cele de tip QE se concentrează pe masa monetară din economie și nu pe ratele dobânzii în vederea atingerii obiectivului de relansare economică. Pentru cumpărarea de obligațiuni guvernamentale băncile emit monedă în cadrul QE în timp ce pentru OM folosesc propriile rezerve. Politica de QE cumulează de fapt mai multe instrumente printre care și operațiunile OM. Achizițiile de active în cadrul QE au ca efecte:

(a) creșterea lichidității în cazul băncilor comerciale, stimularea acordării de credite și a investițiilor în economie, în final creștere economică;
(b) băncile comerciale pot să-și înlocuiască activele vândute prin cumpărarea altor active financiare, proces ce poate duce la aprecieri pe piețele bursiere și imobiliare;
(c) creșterea datoriei publice.

Nu trebuie uitat însă că, în final, băncile centrale tipăresc bani care sunt injectați în sistemul bancar și ulterior în economii. Acest lucru implică creșterea prețurilor și inflație iar în tot acest timp relansarea economică se poate lăsa așteptată. Situația în care într-o economie rata inflației crește fără a fi însă însoțită de creștere economică se numește stagflație.

■ Rezervele minime obligatorii

Obligația constituirii rezervelor minime obligatorii (prescurtat, RMO) de către băncile comerciale este un alt instrument de politică monetară a băncilor centrale. Pe scurt, din rațiuni de prudență în managementul lichidității, băncile sunt obligate să blocheze un anumit procent din depozitele atrase (rata RMO, r_{RMO}) în contul lor deschis la banca centrală. Aceste sume nu mai pot fi folosite pentru acordarea de credite sau derularea de investiții fiind retrase oarecum din circuitul bancar obișnuit. Creșterea (scăderea) r_{RMO} duce la creșterea (scăderea) volumului de sume blocate-retrase, restricționarea (stimularea) creditării bancare și implicit la reducerea (creșterea) ofertei de monedă. Implicit, modificările r_{RMO} pot conduce și la variații ale ratelor dobânzii practicate de bănci.

În România, obligația constituirii RMO revine în principal băncilor persoane juridice române respectiv sucursalelor din România a băncilor

străine. Sunt supuse acestei obligații și casele centrale ale cooperativelor de credit. Baza de calcul o constituie obligațiile (datoriile) băncii generate de atragerea de depozite și alte fonduri, în lei sau valută. Sunt exceptate din baza de calcul: fondurile atrase de la BNR, fondurile atrase de la bănci care constituie la rândul lor rezerve minime obligatorii și capitalul propriu. Rata RMO este nulă pentru pasivele cu o scadență reziduală mai mare de doi ani de la sfârșitul perioadei de observare cu condiția ca aceste pasive să nu aibă clauze contractuale care să permită retrageri sau rambursări anticipate.

Rezervele minime în lei sunt păstrate în contul curent al fiecărei bănci deschis la BNR. Rezervele minime în valută, exclusiv în EUR sau USD, sunt păstrate în contul ”Loro” al fiecărei bănci deschis la BNR. Opțiunea de a constitui rezervele în EUR sau USD aparține băncii și este menținută cel puțin pentru un an de zile. Costurile legate de schimburile valutare implicate și eventualul risc valutar revin băncii. Pentru rezervele menținute în cont la BNR este bonificată o dobândă apropiată de rata medie a dobânzii la depozitele la vedere practicate de băncile comerciale.

Mecanismul RMO presupune o *perioadă de observare*, pe baza căreia se calculează baza de calcul și o *perioadă de aplicare*, pe durata căreia banca trebui să asigure nivelul rezervelor minime. Baza de calcul este valoarea medie a pasivelor eligibile pe durata de observare cuprinsă între data de 24 a lunii precedente și 23 a lunii curente. La această bază de calcul se aplică rata RMO rezultând nivelul rezervelor minime obligatorii. Acest nivel prevăzut trebuie păstrat pe durata perioadei de aplicare, cuprinsă între data de 24 a lunii curente și data de 23 a lunii următoare. În timpul perioadei de aplicare se calculează și nivelul efectiv al RMO ca medie a soldurilor zilnice. Dacă nivelul efectiv este superior celui prevăzut atunci banca înregistrează un exces de rezerve. Pentru excesul de rezerve nu se bonifică dobânzi. În caz contrar vorbim despre un deficit de rezerve pentru care se percepe o dobândă penalizatoare calculată pe durata perioadei de aplicare. Nu sunt posibile compensările între excedente și deficite în perioade consecutive. Pasivele în valută sunt transformate în USD sau EUR la cursul BNR din ultima zi de observare (adică, 23 a lunii curente). Plata dobânzilor și încasarea eventualelor dobânzi penalizatoare se face de către BNR în prima zi lucrătoare după terminarea perioadei de aplicare.

Pentru BNR este importantă identificarea unor eventuale diferențe între baza de calcul reală și cea raportată de băncile comerciale. De regulă, băncile tind să raporteze o bază de calcul subevaluată pentru a reduce nivelul RMO. Într-un scenariu puțin probabil, băncile pot raporta o bază de calcul supraevaluată dacă dobânda bonificată de BNR pentru rezerve este atractivă. Dacă în urma verificărilor se constată diferențe între baza reală și cea calculată, BNR dispune după caz:

(a) plata unei dobânzi penalizatoare de către banca comercială pentru deficitul mascat pe durata perioadei de aplicare în cazul subevaluării bazei de calcul.

(b) recuperarea dobânzii plătite de BNR băncii comerciale aferente excedentului de rezerve din cont.

Sunt sancționate și întârzierile în raportarea bazei de calcul. Astfel, transmiterea cu întârziere a bazei de calcul poate determina o creștere a nivelului prevăzut pentru rezervele obligatorii (de ex., cu 10%).

Dificultățile unei bănci de a respecta regimul rezervelor ridică de obicei semne de întrebare legate de starea financiară a acesteia. Dacă o bancă înregistrează deficit de rezerve de cel puțin două ori în ultimul an sau în două perioade de aplicare consecutive, BNR poate decide intrarea acestei bănci sub supraveghere prudențială materializată prin inspecții ale personalului specializat din BNR. Pentru întărirea disciplinei legate de constituirea rezervelor se pot decide suplimentar și sancționări explicite:

- avertisment scris;
- amendă calculată ca procent din capitalul social sau capitalul de dotare în cazul sucursalelor din România ale unor bănci străine (de ex., între 0,1 și 1%);
- amendă pentru membrii consiliului de administrație și conducătorilor băncii (de ex., 1-10 salarii medii pe bancă);
- limitarea anumitor operațiuni.

În situații excepționale, în cadrul unor măsuri de prevenire a crizelor și a contagiunii bancare, consiliul de administrație al BNR poate decide acordarea unui regim special băncilor care au dificultăți în constituirea rezervelor obligatorii. Astfel, pentru o perioadă determinată, se poate

elimina dobânda penalizatoare pentru deficitele de rezerve sau se poate reduce nivelul bazei de calcul.

■ Supravegherea prudențială bancară

Atunci când se pune problema reglementării activităților dintr-un anumit domeniu, reacția proprietarilor firmelor vizate este una predominant negativă. Impunerea continuă de noi restricţii şi limite în desfăşurarea oricărei afaceri este considerată cel mai adesea un obstacol artificial şi inutil care impune firmelor costuri suplimentare, reducându-le în acelaşi timp din flexibilitatea necesară exploatării oportunităților de afaceri. Managerii firmelor sunt afectați deoarece eventualele lor idei noi sau strategii de piață se pot dovedi inutile sau nerentabile în prezența acestor restricții. Cu atât mai mult aceste reacții sunt negative în sectorul bancar acolo unde reglementarea instituțiilor de credit, în special cea a băncilor comerciale, este una dintre cele mai stricte.

După cum am văzut în capitolul 1, autoritatea reglementatorului se întinde de la aprobarea cererilor de autorizare a unei bănci noi, la deschiderea de noi sucursale, atragerea de noi acționari sau persoane de conducere, oferirea de noi produse până la monitorizarea sau chiar asistarea directă a conducerii băncilor aflate în dificultate financiară. Dacă o bancă nu îndeplinește indicatorii de supraveghere, BNR poate să-i restricționeze activitatea de creditare prin interzicerea acordării de noi credite. Dacă după o perioadă de timp lucrurile nu revin la normal se dispune restricționarea atragerii de depozite.

Pe lângă supravegherea prudențială în vederea menținerii stabilității și încrederii în sistemul bancar, reglementarea implică și supravegherea de conduită sau comportamentală prin care se verifică respectarea obligațiilor profesionale ale băncilor față de clienți lor. Potrivit directivei europene MIFID2 în vigoare din 2018, BNR primește competențe de protecția consumatorului pentru a monitoriza vânzarea de produse bancare corecte și o promovarea unei atitudini corecte față de clienții băncilor. Nerespectarea acestor prevederi poate conduce la sancțiuni foarte dure cu amenzi urcând până la 10% din cifra de afaceri a băncilor. Există situații în care între cele două tipuri de supravegheri pot să apară contradicții. De exemplu, este posibil ca banca centrală dintr-o țară să nu dispună sancționarea prin amenzi a băncilor vinovate de conduită

nepotrivită pentru a nu le afecta negativ o situație financiară deja dificilă, cu efecte în cascadă asupra riscului sistemic.

Toate costurile de reglementare și cele impuse de legislație sunt în final suportate de către clienți băncilor. Există un volum imens de reglementări bancare emise de BCE (Banca Centrală Europeană) și EBA (Autoritatea Bancară Europeană), cu modificări ulterioare, abrogări. Riscul de a nu respecta anumite aspecte minore sau detalii din acest corp de reglementări, pur și simplu dintr-o eroare sau neglijență, este uriaș. Nemulțumirea băncilor față de acest aspect este oarecum justificată. Pe de altă parte, acest volum de reglementare reprezintă o puternică barieră de intrare în sistemul bancar pentru giganții din sectorul IT.

După declanșarea evidentă a crizei financiare în septembrie 2008, băncile mamă ale băncilor din România au injectat capital în România pentru evitarea unei crize bancare și economice severe. În general însă, menținerea acestor injecții de capital lui nu este garantată. Acționarii băncilor mamă pot decide repatrierea capitalului dacă activitatea bancară nu mai este profitabilă în anumite regiuni sau dacă însăși banca mamă are nevoi urgente de lichidități. În urma crizei din 2007/08, BNR a decis implementarea de amortizoare de capital și soluții de rezoluție pentru conservarea capitalului și acoperirea împotriva riscului sistemic. Toate aceste rezerve suplimentare, practic scoase din circuitul de afaceri al băncilor, sunt suportate de acționarii băncilor. Scopul lor este de a preîntâmpina situațiile în care statul trebuie să folosească banii contribuabililor pentru susținerea sau salvarea băncilor în pericol de faliment. Din acest motiv, statul ar trebui să aibă în vedere necesitatea convingerii acestor acționari în vederea păstrării capitalurilor în România.

De ce este însă atât de strictă reglementarea în domeniul bancar? În conturile bancare se regăsesc o mare parte din economiile populației, atât sumele disponibile pe termen scurt cât şi fondurile destinate suplinirii veniturilor în cazul pensionarilor. Marea majoritate a acestor deponenți nu au cunoştințele necesare care să le permită să evalueze gradul de risc pentru băncile în contul cărora sunt plasate aceste fonduri. Şi chiar dacă aceste cunoştințe ar fi deprinse, o astfel de evaluare continuă din partea a sute de mii de deponenți ar fi cu totul ineficientă. Odată ce această evaluare cade în responsabilitatea băncii centrale, aceasta se poate ocupa într-un mod profesionist de culegerea informațiilor relevante pentru diagnosticarea instituției de credit, atât în ceea ce priveşte situațiile

financiare cât şi potenţialele riscuri. În situaţia în care o bancă comercială ar înregistra probleme financiare grave, falimentul ei ar avea implicaţii financiare severe asupra tuturor deponenţilor ei dar şi asupra celorlalte bănci din sistem, datorită expunerilor interbancare. În timp, conceptul de supraveghere prudenţială bancară s-a dezvoltat, adăugând la verificarea de conformitate și evaluarea riscurilor semnificative şi a sistemelor de control intern.

Nu doar băncile centrale influenţează oferta de monedă dintr-o economie. Băncile comerciale creează şi ele monedă scripturală prin operaţiunile de creditare respectiv atragere de depozite[19]. Băncile sunt principalii furnizori de credite în economie, atât pentru consum cât şi pentru investiţii. Băncile contribuie astfel la asigurarea unui flux normal de credit necesar desfăşurării activităţii economice. Unul din rolul supraveghetorului este să elimine eventualele discriminări ce pot apărea în acordarea acestor credite. Pe de altă parte, este de aşteptat ca astfel de comportamente discriminatorii (refuzul nejustificat de a acorda credite anumitor categorii sociale) să dispară odată cu intensificarea competiţiei.

De-a lungul istoriei, sistemul bancar la nivel global a cunoscut perioade de intensificare a reglementării urmate de perioade de dereglementare. Aceste episoade s-au corelat cu ciclurile economice lungi, venind întotdeauna să corecteze eventualele excese anterioare. De exemplu, în urma Marii Crize din 1929-1933, s-a trecut la cursuri valutare fixe (pentru a evita variaţiile extreme şi destabilizatoare ale cursurilor de schimb), s-a adoptat în SUA o legislaţie extrem de severă care restricţiona accesul băncilor pe piaţa de capital sau pe cea a asigurărilor (legea Glass-Steagal) şi s-au constituit primele scheme de garantare a depozitelor în sistemul bancar. Începând cu anul 1971, odată cu declanşarea crizei aurului („Nixon shock”: decizia SUA de a renunţa la convertibilitatea dolarului în aur) s-a trecut din nou la regimul cursurilor de schimb flotante şi la începerea unui amplu proces de dereglementare. Odată cu vulnerabilităţile majore asociate acestei dereglementări, dovedite de incapacitatea pieţelor de a se autoechilibra, după 2009 se manifestă un val de re-reglementare financiară (de ex., acordul Basel III).

---

[19] Vezi conceptul de multiplicator monetar condiţionat de rata rezervelor minime obligatorii (r_{RMO}) calculat ca $m = 1 / r_{RMO}$.

În cazul mai multor state, contribuabilii au fost cei care au suportat cheltuielile uriaşe făcute de guverne pentru salvarea băncilor aflate în (prag de) faliment. Aceasta în condițiile în care responsabilii au fost fie băncile, prin greşelile flagrante în materie de managementul riscului, fie autoritățile de reglementare, care nu au sesizat potențialele pericole acumulate în sistemul bancar, fie ambele. În cazul României, este important de subliniat faptul că nu a fost nevoie de cheltuirea niciunui leu pentru salvarea unor eventuale bănci falimentare. Această situație fericită se datorează în linii mari modului în care BNR a gestionat procesul de supraveghere macroprudențială dar și unui nivel mai redus de sofisticare financiară în procesul de creditare bancară. BNR a acționat în principal promovând o politică de reglementare anticiclică şi impunând standarde de prudență mai ridicate decât cele recomandate la nivel european, în ce privește solvabilitatea şi adecvarea capitalului.

De ce este însă atât de importantă stabilitatea financiară? Pe scurt, instabilitatea financiară poate conduce la manifestarea crizelor financiare, cu efecte negative profunde în economia reală. Instabilitatea financiară este caracterizată de regulă printr-o creditare excesivă nesustenabilă şi comportamente investiționale extreme, în special asumarea nejustificată a unor riscuri ridicate. Aceste două evoluții conduc la formarea bulelor speculative, situațiile în care valoarea de piață a activelor financiare este mult mai mare decât valoarea lor intrinsecă (fundamentală, justă). Astfel de supraevaluări sistematice constituie mediul propice pentru apariția crahurilor bursiere (scăderi abrupte ale prețurilor acțiunilor), un declanşator clasic al crizelor financiare şi bancare. La rândul lor, crizele financiare implică o creştere a riscului de credit în cazul băncilor şi automat o atitudine de prudență privind acordarea de noi credite. Se reduce practic finanțarea disponibilă firmelor şi populației, antrenându-se astfel contracția investițiilor şi a consumului. În urma diminuării cererii agregate efectul cel mai probabil este o scădere a prețurilor în economie. La nivelul economiei reale, aceste efecte vor genera şomaj şi o scădere a produsului intern brut.

3.2 Băncile comerciale

În mentalul populației și firmelor din economie, conceptul de bancă este asociat în mod predominant băncilor comerciale cu care intră în contact direct și a căror prezență fizică nu au cum să o sesizeze în viața de zi cu zi.

■ Topul primelor 10 bănci comerciale din România

Pe lângă criteriul ponderii activelor unei bănci comerciale raportate la totalul activelor bancare din sistem, cota de piață a băncilor mai poate fi estimată folosind ponderi similare pentru plasamentele în credite (partea din active efectiv antrenată în segmentul de creditare) sau resursele atrase (volumul depozitelor atrase poate fi o măsură a ancorării băncii în baza de clienți). Un alt posibil criteriu cantitativ de comparație poate fi și dimensiunea structurii teritoriale: numărul de sucursale, agenții şi puncte de lucru, numărul de salariați, numărul clienților, a cardurilor emise etc.

Tabel 3.1

Topul-10 bănci comerciale din România în funcție de cota de piață (dec. 2019)

Poziția	Denumirea băncii	Cota de piață (activele băncii/total active în sistem)
1.	B. Transilvania*	17,72 %
2.	BCR	14,43 %
3.	BRD-GSG	11,28 %
4.	ING Bank	9,01 %
5.	Unicredit	8,99 %
6.	Raiffeisen	8,66 %
7.	CEC Bank	6,64 %
8.	Alpha Bank	3,60 %
9.	OTP Bank	2,68 %
10.	Garanti Bank	2,19 %

* în urma fuziunii cu Bancpost.

Banca Comercială Română (BCR) a fost înființată în 1990 prin preluarea activităților comerciale derulate până atunci în cadrul BNR. BCR fuzionează prin absorbție cu Bancorex în 1999 preluând totodată şi o parte din creditele neperformante ale acesteia. În 2003 are loc prima etapă în privatizarea BCR, concretizată în vânzarea unui pachet de 25% din acțiuni către BERD (Banca Europeană de Reconstrucție şi Dezvoltare)

şi IFC (International Finance Corporation). Pentru acest pachet, cele două instituții au plătit împreună suma de 222 mil. euro. În 2006 Erste Bank finalizează achiziția BCR prin cumpărarea unui pachet de 61% din acțiuni pentru suma de 3,75 mld euro. Acțiunile din acest pachet au provenit de la Guvernul României (36%) respectiv BERD şi IFC (25%). În perioada 2012-2014 BCR a suferit o restructurare masivă, fiind reduse aproximativ o treime din posturi.

La fel ca în cazul BCR, Banca Română de Dezvoltare (BRD) a fost înființată în 1990 prin preluarea activelor şi pasivelor Băncii de Investiții. Aceasta din urmă, a luat naştere în 1948 prin naționalizarea Societății Naționale de Credit Industrial, instituție publică înființată în 1923 cu scopul de a susține dezvoltarea sectorului industrial. Începând cu anul 1958, Banca de Investiții a deținut monopolul în finanțarea pe termen mediu şi lung a principalelor sectoare industriale din România. În 1998, are loc privatizarea BRD prin intrarea băncii cu capital francez Société Générale ca acționar majoritar (51%). Aceasta a cumpărat un pachet de acțiuni de la Fondul Proprietății de Stat subscriind totodată şi în cadrul unei majorări de capital de 20%. În 2001 BRD se listează la Bursa de Valori din Bucureşti devenind una din cele mai tranzacționate (lichide) acțiuni. În urma unui proces de rebranding BRD devine BRD-Société Générale.

Banca Transilvania (BT) a fost înființată în anul 1994 la inițiativa unor oameni de afaceri din Cluj-Napoca. În 1997 BT devine prima bancă din România listată la Bursa de Valori din Bucureşti, fiind şi una dintre cele mai lichide acțiuni. La finalul anului 2014 BT a demarat procesul de preluare a Volksbank iar la finalul anului 2018 a finalizat fuziunea cu Bancpost. Prin cele două operațiuni BT a devenit banca cu cea mai mare cotă de piață din România.

UniCredit Țiriac Bank s-a format în iunie 2005 prin fuziunea Băncii Ion Țiriac cu HVB Bank România. În august 2013 banca a preluat divizia de retail a Royal Bank of Scotland (RBS) iar în 2015 acționarul italian UniCredit a cumpărat pachetul de 45% deținut de Țiriac Holding, denumirea băncii rămânând UniCredit.

Raiffeisen Bank România a fost înființată în 2001 prin fuziunea Raiffeisenbank, înființată în 1998 ca subsidiară a grupului RZB, cu Banca Agricolă. Similar cu cazul Bancorex, Banca Agricolă a generat un volum substanțial de credite neperformante, motiv pentru care se explică

şi preţul redus plătit de grupul RZB: 15 mil. euro şi subscrierea unei majorări de capital de 37 mil. dolari.

■ Falimente bancare

În perioada 1995-96 au existat inițiative legislative prin care se dorea stimularea creditării bancare în agricultură și energie, sectoare considerate strategice pentru economia națională. Principalii parteneri ai statului în aceste inițiative au fost Banca Agricolă și Bancorex. Deoarece aceste credite au fost acordate adesea în condiții preferențiale ele nu au condus la creșterea performanței firmelor vizate. În multe cazuri, ușurința cu care firmele erau creditate nu le-au determinat să se restructureze cu adevărat, disciplina financiară a fost una laxă iar sumele primite de la bănci au fost folosite în alte scopuri decât cele declarate. Din aceste motive, o mare parte a acestor credite s-au transformat în credite neperformante care au afectat negativ băncile creditoare. În final, atât Banca Agricolă cât și Bancorex au trebuit salvate de guvern pentru a se evita astfel falimentul unor bănci de importanță sistemică. Cele două bănci au fost privatizate însă după operațiuni de curățire a bilanțurilor care au costat contribuabilii români cca. 3 mld. de dolari. Mai exact, au fost anulate o serie de datorii către bugetele de stat, activele neperformante au fost transferate către o instituție înființată în acest sens, Agenția de valorificare a activelor bancare (AVAB). În contul acestor active neperformante cu o valoare de piață cvasi-nulă cedate AVAB, băncile au primit titluri de stat.

În perioada 1998-2003, economia României a fost zguduită de o serie de falimente bancare. Nu mai puţin de 12 bănci au fost închise din cauza managementului defectuos şi a fraudelor generate de acţionari sau clienţi cu statut preferenţial. Nu au fost puţine cazurile în care persoane sau firme au devenit acţionari ai băncilor cumpărând acţiunile cu sume provenite din credite acordate chiar de banca respectivă. De asemenea, în lipsa unor norme de creditare clare şi pe fondul unei discipline financiare precare, multe din viitoarele bănci falimentare au acordat credite extrem de mari unor clienţi cu o bonitate slabă sau de-a dreptul dubioşi. Evident că toate aceste credite s-au transformat relativ repede în credite neperformante în momentul în care debitorul dispărea din ţară sau când firma acestuia intra în faliment prin bancrută frauduloasă.

Cel mai grav faliment a fost cel al Bancorex în 1999. În acest caz, AVAB a preluat credite neperformante în valoare de 2,1 mld. dolari, înainte ca BCR să fuzioneze prin absorbție cu Bancorex. Un faliment similar în valoare de 1 mld. dolari a urmat în 2001 în cazul Băncii Agricole. Tot în 2001 s-au constatat fraude în valoare de 500 mil. dolari în cazul băncii Dacia Felix. Aceasta a continuat să funcționeze sub numele de Eurom Bank până în 2007, după care a devenit Leumi Bank. În anul 2000, fondul de garantare a depozitelor a plătit despăgubiri substanțiale în urma falimentelor Bankcoop (275 mil. lei) respectiv Banca Internațională a Religiilor (187 mil. lei).

În cazul a multor alte bănci de dimensiuni mici, fără o importanță sistemică, lipsa intervenției guvernamentale s-a soldat cu falimentul acestora. Este vorba despre băncile: Albina, Bankcoop, Credit Bank, Banca Internațională a Religiilor, Columna, Nova Bank, Dacia Felix, Banca Turco-Română, Banca Română de Scont, Banca de Investiții și Dezvoltare. Printre cauzele eșecului acestor bănci s-au numărat mediul macroeconomic extrem de volatil și dificil, deficiențele manageriale, slaba înțelegere a riscurilor bancare, incapacitatea de a menține un nivel adecvat al capitalurilor proprii dar și risc reputațional și fraudă.

Principalele victime ale acestor falimente survenite în urma unor fapte de natură penală au fost deponenții de bună credință care şi-au văzut economiile dispărând în incertitudinea ce însoțea falimentul băncii. Deşi o parte substanțială din aceste depozite au fost returnate prin acțiunile fondului de garantare a depozitelor, timpii lungi de aşteptare şi inflația galopantă au diminuat mult din eficacitatea acestei măsuri. În plan secundar, dar nu mai puțin afectat, a fost fiecare din contribuabilii de bună credință. Aceasta deoarece marea majoritate a creditelor neperformante au fost „preluate" (suportate) de către stat prin diverse instituții (de ex., AVAB, 1998-2004). Drept consecință, începutul secolului 21 a fost marcat de o criză majoră de încredere reciprocă între clienții şi băncile din România.

Din aceste motive, s-a considerat că este nevoie de susținerea intrării capitalului străin în sectorul bancar prin privatizarea băncilor autohtone. În acest fel, se introducea în băncile din România profesionalismul și expertiza bancară occidentală, principiile de guvernanță corporativă și deschiderea internațională. Totodată, noii acționari erau direct interesați

de modul de funcționare a băncilor și în final de performanța acestora, fiind conștienți de nevoia de a capitaliza suplimentar aceste bănci.

3.3 Instituțiile parabancare

Pe lângă banca centrală și băncile comerciale, buna funcționare a sistemului bancar implică existența unor instituții furnizoare de servicii conexe creditului numite parabancare. Prezentăm în cele ce urmează principalele astfel de instituții din România.

- **Casa de compensare (Transfond)**

În fiecare zi, tranzacțiile comerciale într-o economie implică milioane de obligații ce trebuiesc stinse prin plăți. Intermedierea acestor plăți de către bănci prin intermediul transferurilor între conturile clienților reprezintă una din funcțiile esențiale ale sistemului bancar. Transferurile între clienți care au conturile deschise la aceeaşi bancă (intrabancare) nu ridică probleme deosebite, realizându-se imediat, prin debitarea contului plătitor respectiv creditarea contului beneficiar. Practic, suma rămâne în gestiunea băncii atât doar că în alt cont. De regulă, comisioanele percepute pentru transferurile intrabancare sunt reduse sau chiar nule. În situația în care contul beneficiar este administrat de o altă bancă, vorbim despre un transfer (virament) interbancar. În mod normal, suma virată ar trebui să ajungă sub formă de numerar în contul băncii beneficiare. Pentru a evita însă operațiunile cu numerar şi pentru a profita de faptul că între bănci au loc un număr ridicat de astfel de viramente în ambele sensuri, are loc compensarea multilaterală a plăților. Această operațiune presupune existența unei case de compensare (sau de clearing) la care să adere toate băncile prin deschiderea unui cont.

În România, rolul de casă de compensare a fost jucat inițial de BNR însă începând cu 2001 activitatea a fost externalizată către nou creata Societate de Transfer de Fonduri şi Decontări (Transfond). Acționarii inițiali ai Transfond au fost BNR şi 28 de bănci comerciale. Transfond se ocupă de compensarea şi decontarea tuturor transferurilor interbancare în monedă națională, fiind operatorul Sistemului Electronic de Plăți (SEP). Sistemul electronic a fost implementat în mai multe etape în perioada ianuarie 2003 – aprilie 2005, venind să înlocuiască vechiul

sistem de plăți pe suport hârtie. Cele trei componente ale SEP sunt următoarele:

- ReGIS - Sistemul de procesare în timp real a plăților de *mare valoare* (şi/sau urgente), componentă de tip RTGS (Real Time Gross Settlement System), funcțională din 8 aprilie 2005;
- SENT – Casa de Compensare Automată, componenta de tip ACH (Automated Clearing House) a SEP funcțională din 13 mai 2005;
- SaFIR – Sistemul de depozitare şi decontare a operațiunilor cu titluri de stat, funcțional din 3 octombrie 2005.

La 10 octombrie 2008 devine funcțional şi PAID - modulul SENT de procesare automată a instrumentelor de debit (cecuri, cambii şi bilete la ordin). În noimebrie 2012, este implementată aplicația de procesare a plăților de mică valoare în format SEPA[20], care procesează mesaje de plată în ambele formate: SENT şi SEPA. Pe parcursul unei zile de operare, există 3 sesiuni de compensare pentru plățile în lei şi 2 sesiuni pentru cele în euro. Suportul legislativ de reglementare a transferurilor conține norme juridice naționale privind instrumentele de plată (transfer credit, cec, cambie şi bilet la ordin, card, direct debit) şi sistemele de plată, respectiv legislația comunitară[21].

Apariția și proliferarea serviciilor de plată rapidă oferite de firmele fintech a impulsionat dezvoltarea unui produs similar și în cadrul sistemului bancar. Astfel, începând cu aprilie 2019, Transfond a introdus serviciul de plăți instant pentru procesarea plăților de mică valoare în regim 24/7. Componentă SENT, acest serviciu asigură procesarea plății în maxim 10 secunde de la inițiere în regim ”cont la cont” fiind un instrument perfect pentru utilizatorii de internet și mobile banking.

■ Fondul de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar (FGDB)

După cum am menționat în prima secțiune a capitolului, unul din principalele obiective ale autorității de reglementare bancară este

[20] SEPA – Single Euro Payments Area, o inițiativă UE pentru simplificarea transferurilor bancare în euro. Obiectivul urmărit este reducerea costului de mobilitate a capitalului în cadrul UE, estimat la un nivel de 2-3% din PIB-ul UE.

[21] O listă completă a acestor norme poate fi consultată pe pagina web a BNR, la http://www.bnro.ro/Legislatie-aplicabila-sistemelor-de-plati-3108.aspx.

protecția economiilor populației păstrate în conturile bancare. Pentru ca băncile să funcționeze în mod eficient ca intermediari financiari este nevoie ca deponenții să aibă încredere în capacitatea băncilor de a le asigura retragerea sau transferul fondurilor personale atunci când doresc. În acest sens, în cazul majorității sistemelor bancare funcționează o instituție a cărei obiectiv este tocmai garantarea acestor depozite. Una din primele astfel de instituții este cea din SUA. Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) a fost înființată ca agenție independentă în 1933, imediat după încheierea Marii Crize. Începând cu anul 2014, limita de garantare a depozitelor depuse în conturile băncilor membre (peste 6.638 de instituții de credit) este de 250.000$/deponent/bancă.

În România, instituția omoloagă este Fondul de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar (FGDB) înființat în 1996. La fel ca în restul țărilor membre UE, suma maximă garantată este de 100.000 euro /deponent/bancă. Astfel, dacă un deponent deține 20 de depozite a câte 100.000 de euro în conturi deschide la 20 de bănci diferite, atunci întreaga sumă de 2 mil. euro este practic garantată de către FGDB. În situația în care o bancă întâmpină probleme în a satisface cererile de retragere din partea clienților, aflându-se într-o situație de incapacitate de plată sau insolvență, clienții își vor putea recupera depunerile în maxim 20 de zile. Aceste fonduri vor fi disponibile în conturile unei bănci mandatate, putând fi retrase sub formă de numerar sau prin transfer bancar. Mai precis, compensațiile astfel plătite reprezintă sumele depuse plus dobânzile aferente mai puțin eventualele rate scadente în contul creditelor și eventualele comisioane datorate de titularul depozitului.

Instituțiile de credit autorizate de BNR sunt obligate să participe în calitate de bănci membre în cadrul schemei de garantare a depozitelor (FGDB). În această calitate, ele efectuează o depunere inițială, de 1% din capitalul social subscris, precum și depuneri anuale, de 0,8% din totalul depozitelor atrase de la persoanele fizice. Cota de 0,8% poate fi majorată la 1,6% dacă se constată politici bancare riscante. Pe lângă aceste contribuții, resursele FGDB sunt completate prin eventualele recuperări de creanțe de la instituțiile pentru care s-au plătit compensații, investiții proprii sau împrumuturi de la alte instituții de credit. În situații de criză, un creditor de ultimă instanță poate să fie chiar guvernul. Se califică drept clienți eligibili pentru garantarea depozitelor atât persoanele fizice cât și cele juridice, rezidenți și nerezidenți. Deși se menționează în mod

generic noțiunea de depozite, sunt garantate de fapt toate produsele care implică păstrarea de fonduri în conturile bancare: depozite la termen, certificate de depozit nominative, conturi curente, conturi de economii, conturi de card şi conturile comune.

■ Centrala Riscului de Credit (CRC)

Centrala Riscului de Credit (CRC), fosta Centrală a Riscurilor Bancare (CRB), este o structură specializată în colectarea, stocarea şi centralizarea informațiilor privind:

(1) expunerea fiecărei *persoane declarante* din România (aceasta poate fi o instituție de credit, un IFN înscris în Registrul special sau o instituție de plată) față de acei debitori care au beneficiat de credite şi/sau angajamente al căror nivel cumulat depăşeşte suma limită de raportare de 20.000 lei;

(2) fraudele cu carduri produse de către posesori.

Baza de date a CRC este organizată în patru secțiuni:

1. *Fişierul central al creditelor (FCC)* conține informații de risc de credit raportate de persoanele declarante şi este actualizat lunar;
2. *Fişierul creditelor restante (FCR)* conține informații de risc de credit referitoare la abaterile de la graficele de rambursare din cel mult ultimii şapte ani şi este alimentat lunar de FCC;
3. *Fişierul grupuri (FG)* conține informații despre grupurile de persoane fizice şi/sau juridice care reprezintă un grup de clienți aflați în legătură/un singur debitor şi este alimentat lunar de FCC;
4. *Fişierul fraudelor cu carduri (FFC)* conține informații despre fraudele cu carduri produse de către posesori raportate de persoanele declarante şi este actualizat on-line.

Utilizatorii informațiilor existente în baza de date a CRC sunt persoanele declarante şi BNR. Schimbul de informații de risc de credit se realizează electronic prin Rețeaua de Comunicații Interbancară. Principalele informații raportate de către persoanele declarante sunt:

- datele de identificare a tuturor debitorilor față de care persoana declarantă înregistrează o expunere mai mare sau egală cu limita de raportare (20.000 lei);

- informații privind creditele și angajamentele de care beneficiază debitorul: tipul creditului, termenul de acordare, tipul și valoarea garanției, serviciul datoriei, data acordării și data scadenței, valuta în care s-a acordat creditul, suma acordată, suma datorată utilizată și suma datorată neutilizată la momentul raportării, suma restantă, credit/angajament luat împreună cu alți debitori, stare credit, clasa de rating, probabilitatea de nerambursare;
- informații privind fraudele cu carduri comise de posesori: date identificare posesor card, tip card, valuta, data constatării fraudei, suma fraudată.

Difuzarea informațiilor de către CRC spre persoanele declarante se face prin: (1) *rapoarte lunare* cu informații privind toți debitorii raportați de persoana declarantă în luna respectivă; mai exact, creditele contractate de către debitori de la toate persoanele declarante fără ca acestea să fie însă nominalizate; respectiv (2) *răspunsuri la interogările on-line* ale persoanelor declarante; se pot solicita două informații: situația riscului global și situația creditelor restante pe o perioadă de șapte ani.

■ Biroul de Credit (BC)

Biroul de Credit (BC) a fost înființat la finalul anului 2003 ca societate pe acțiuni la inițiativa a 25 de bănci locale. Creată după modelul existent în țările dezvoltate, instituția are ca obiectiv colectarea și prelucrarea datelor privind portofoliul de clienți *persoane fizice* ai instituțiilor de credit participante. Mai exact, BC oferă informații și analize în scopul:

(1) identificării și cuantificării riscului de credit;

(2) creșterii calității creditelor;

(3) diminuării riscului de fraudă și protejării creditorilor.

O instituție de credit participantă nu poate solicita decât acele informații pe care le trimite la rândul ei către BC, în baza principiului reciprocității. Participanții transmit zilnic în format electronic către BC informații legate de:

(1) debitori cu restanțe la plată mai mari de 30 de zile;

(2) fraudulenți, adică persoane care au săvârșit o infracțiune sau contravenție în relația directă cu un participant;

(3) declarații cu inadvertențe, adică date furnizate de persoane fizice la momentul solicitării creditului care sunt neconforme cu realitatea.

■ Centrala Incidentelor de Plăți (CIP)

Centrala Incidentelor de Plăți (CIP) este o structură specializată în colectarea, stocarea şi centralizarea informațiilor legate de incidentele de plată generate prin intermediul cecurilor, cambiilor şi biletelor la ordin. Baza de date CIP este formată din două secțiuni:

(1) *Fişierul național de incidente de plăți – FNIP*, cu câte o componentă pentru fiecare din cele trei instrumente amintite;

(2) *Fişierul național al persoanelor cu risc (FNPR)*, alimentat automat pe baza FNIP.

FNPR înregistrează informațiile privind incidentele de plăți majore, precum instrumente de plată trase în descoperit de cont, cecuri emise fără autorizarea trasului, cecuri emise cu dată falsă, cecuri emise de către un trăgător aflat în interdicție bancară, înregistrate pe numele unei persoane fizice/juridice, rezidente sau nerezidente. Anularea incidentelor de plată din această bază de date poate fi efectuată numai de către aceeaşi persoană declarantă care le-a transmis anterior la CIP, din proprie inițiativă, sau ca urmare a unei hotărâri judecătoreşti executorii. În urma înregistrării în baza de date a CIP, apare interdicția bancară prin care o instituție de credit interzice unui titular de cont emiterii de cecuri pe o perioadă de un an. Principalii utilizatori ai informațiilor din baza de date CIP sunt BNR şi instituțiile de credit, în mod obligatoriu, atunci când eliberează titularilor de cont formulare de cecuri.

■ Centrul de soluționare alternativă a litigiilor bancare (CSALB)

Acest centru are ca scop soluționarea alternativă a litigiilor și diferendelor apărute între instituțiile din domeniul bancar, inclusiv IFN-uri, și clienții lor, în special persoanele fizice. CSALB a început să funcționeze în 2016 fiind înființat în urma transpunerii în practică, cu întârziere și oarecum pentru evitarea procedurii de infringement[22], a unei directive europene

[22] CSALB este o entitate independentă, non profit și de interes public, înființată prin OG 38/2015. Conducerea este asigurată de un colegiu format din cinci

privind protecția drepturilor consumatorilor. Această platformă ce presupune activități de negociere și conciliere este o alternativă la instanța de judecată față de care are mai multe avantaje. Astfel, perioada maximă de soluționare este de 3 luni față de cca. 18 luni cât este termenul minim în instanțe. Pe urmă, este un serviciu gratuit pentru clienții persoane fizice, fiind finanțat de instituțiile din sistemul bancar .Costul pentru un dosar este relativ redus, cca. 1,000 lei, constă în onorariul conciliatorului, imprimate, diverse taxe și este plătit de banca care acceptă medierea cu clientul reclamant. Ca termen de comparație, cheltuielile de judecată în faza de fond a procesului se ridică la cca. 10.000 lei. Conciliatorii CSALB, cel mai adesea avocați, sunt experți în domeniul juridic sau economic, având specializare financiară și experiență în acest tip de litigii.

Procedura începe cu depunerea unei cereri din partea clienților nemulțumiți, cerere trimisă pe adresa de e-mail a CSALB și însoțită de documente justificative în format electronic. Conciliatorii analizează cererea și documentele atașate sub aspectul conformității și înștiințează instituția vizată. Aceasta poate accepta medierea sau poate să refuze din start dialogul, situație în care cererea este clasată. Băncile înțeleg însă avantajul concilierii fiind conștiente că proliferarea și escaladarea nemulțumirilor clienților pot conduce la o largă neîncredere în ele. În primii trei ani de funcționare rata de clasare a cererilor a scăzut substanțial de la cca. 80% la cca. 30%. În cazul IFN-urilor, rata de clasare este mai mare, un indiciu al interesului redus față de această soluție. Dacă instituția vizată acceptă, este ales în mod aleator un conciliator care pe baza documentației trimise poartă negocieri cu cele două părți. În urma negocierilor, acesta poate propune (conciliere) sau impune (arbitraj) o soluție de rezolvare a litigiului. Fiind o platformă extrajudiciară, soluțiile pot să difere de cele date în instanță unde legislația este aplicată în mod strict. Începând cu anul 2020, sfera de soluționare a CSALB s-a extins și la litigiile dintre firme și furnizorii de servicii de plată și monedă electronică. Deoarece persoanele juridice nu intră în categoria consumatorilor vulnerabili, concilierea nu mai este gratuită ca în cazul persoanelor fizice.

---

membri, reprezentanți ai BNR, ANPC, ARB și ai asociațiilor de consumatori. Aceștia nu sunt implicați direct în activitatea de soluționare a litigiilor.

Capitolul 4

Plasamentele şi capitalurile băncii

În general, putem obține informații relevante legate de activitatea şi strategia unei bănci comerciale pe baza modului în care operațiunile acesteia sunt reflectate în bilanţ. Acest document contabil cuprinde situația sintetică a plasamentelor făcute de bancă respectiv sursele de finanțare a acestor plasamente. Printr-o simplă analiză a evoluției celor mai semnificative posturi bilanțiere, exprimate ca raport în total activ, putem să răspundem la întrebări precum: (1) Care este strategia de creditare a băncii? (2) Care este politica managementului privind riscul de lichiditate? sau (3) Care sunt sursele de finanțare preferate de bancă şi modul cum se reflectă aceste alegeri în costul capitalului?

Băncile comerciale înregistrate ca firme în România întocmesc situațiile financiare în moneda națională (RON) și în limba română. Situațiile financiare întocmite de bănci cuprind:

- situația poziției financiare (bilanț);
- contul de profit și pierdere (CPP);
- situația modificărilor capitalurilor proprii;
- situația fluxurilor de trezorerie;
- note explicative.

Toate aceste documente financiare descriu fenomene economice în cuvinte și cifre fiind menite să reprezinte o imagine fidelă a activelor, datoriilor, poziției financiare, profitului sau pierderii și a fluxurilor de trezorerie (de numerar). Pentru fiecare element din situațiile financiare pentru anul *t* trebuie să apară și valoarea corespondentă din exercițiul financiar precedent *t* -1. Subunitățile bancare fără personalitate juridică, precum sucursalele, agențiile, punctele de lucru sau reprezentanțele își organizează și conduc contabilitatea doar la nivel de balanță de verificare.

În special în cazul băncilor este esențială respectarea strictă a principiilor de întocmire a situațiilor financiare. Informațiile prezentate trebuie să fie exacte, relevante, inteligibile și comparabile. Prezentarea lor

trebuie să aibă un caracter neutru prin evitarea subiectivismului în selecția și prezentarea informațiilor și prin consecvență în utilizarea metodelor de înregistrare. Trebuie evitate denaturarea, accentuarea sau neaccentuarea anumitor elemente și în special manipularea informției. De asemenea, conform principiului prudenței, activele și veniturile nu trebuie supraevaluate în timp ce datoriile și cheltuielile nu trebuie subevaluate. Pe lângă informațiile standard din cadrul acestor situații financiare, autoritățile de reglementare (de ex., BNR, BCE) pot solicita informații suplimentare.

Situația poziției financiare sau bilanțul este un document contabil de sinteză care descrie activele, datoriile și capitalul propriu al firmei. Activele sunt grupate în funcție de lichiditate iar datoriile în funcție de exigibilitate, adică de orizontul de timp la care devin scadente. În mod normal, activele sunt listate în bilanț începând cu cele mai puțin lichide (ex., imobilizări corporale) și terminând cu numerarul și echivalentele sale. În cazul băncilor, ordinea este însă inversată.

Activul bancar este o resursă aflată sub controlul băncii de la care se așteaptă producerea de beneficii economice viitoare. Prin beneficiu economic nu se înțelege în mod obligatoriu profit propriu-zis ci mai degrabă o contribuție directă sau indirectă la fluxurile de numerar ale băncii manifestată prin creșterea intrărilor și/sau scăderea ieșirilor de numerar. Datoria este o obligație a băncii prin a cărei decontare se va genera o ieșire de resurse. Atât pentru active cât și pentru datorii, recunoașterea lor în bilanț este condiționată de posibilitatea evaluării în mod credibil a valorii lor. Prin definiție, capitalul propriu este diferența dintre active și datorii și reprezintă averea proprietarilor (acționarilor) băncii. Capitalul propriu este caracterizat drept un interes rezidual al proprietarilor deoarece în cazul unui faliment ei pot dispune de activele băncii doar după plata datoriilor. Proprietarii au astfel o prioritate minimă în cazul distribuției lichidităților. Din punct de vedere contabil, capitalul propriu este valoarea contabilă a băncii. Pe de altă parte, valoarea de piață a capitalului propriu este dată de capitalizarea bursieră dacă banca este cotată la bursă.

Anumite produse bancare sau tranzacții ale băncii generează expuneri financiare care nu pot fi încadrate ca active, datorii sau capital propriu. Fiind totuși importante pentru situația financiară a băncii ele sunt evidențiate în afara bilanțului. Este vorba în principal de datorii

contingente care sunt condiționate de anumiți factori sau evenimente și angajamente. Ca și în cazul firmelor nefinanciare, activele bancare suferă ajustări negative de valoare de natură permanentă, prin amortizare, și provizorie, prin provizioane pentru depreciere. Un exemplu de provizion de depreciere specific băncilor este cel înregistrat pentru creditele neperformante, cunoscut ca provizion pentru riscul de credit.

Pe scurt, bilanțul unei bănci comerciale ne arată nivelul şi structura resurselor financiare pe care o bancă le atrage (datoriile şi capitalurile proprii) respectiv modul în care aceste resurse sunt direcționate în cadrul activității de creditare, în investiții financiare sau în imobilizări corporale (activele bancare). Identitatea bilanțieră este respectată şi în cazul băncilor:

$$\text{Active} = \text{Datorii} + \text{Capital propriu} \tag{4.1}$$

O structurare primară a activelor bancare conduce la patru clase distincte: numerarul şi depozitele constituite la diferite instituții financiare (Num), investițiile în obligațiuni, acțiuni şi alte instrumente financiare (Inv), creditele acordate populației şi agenților economici (Cred) şi o categorie mixtă de alte active cuprinzând în principal imobilizările corporale, necorporale şi cele financiare (AlteA). În cazul pasivelor bancare delimităm: depozitele constituite de clienții băncii (Dep), împrumuturile de pe piața interbancară şi cea de capital (Dat) şi capitalul propriu al băncii (Cpr). Folosind notațiile de mai sus, identitatea bilanțieră (4.1) poate fi rescrisă ca mai jos:

$$\text{Num} + \text{Inv} + \text{Cred} + \text{AlteA} = \text{Dep} + \text{Dat} + \text{Cpr} \tag{4.2}$$

În ciuda abordării simpliste, relația (4.2) este utilă deoarece exprimă o structură a resurselor şi plasamentelor bancare valabilă la nivel global, chiar dacă pot să apară multe diferențe contabile şi de reglementare. În funcție de modul cum sunt plasate resursele băncii în cele patru clase de active variază și performanța băncii, exprimată prin indicatorii de rentabilitate şi risc, respectiv nivelul minim de capital propriu pe care trebuie să-l asigure banca, ca urmare a nevoilor de adecvare a capitalului la nivelul de risc al activelor. De regulă, în perioadele de expansiune economică, băncile țintesc o pondere cât mai mare a creditelor (Cred) în total active deoarece acestea generează randamentele cele mai mari, în condițiile în care riscul de credit este considerat acceptabil datorită

condițiilor bune de afaceri. Dimpotrivă, în timpul perioadelor de recesiune economică, aversiunea la risc a băncilor le determină să-şi orienteze resursele disponibile către plasamente cu un risc redus precum obligațiunile guvernamentale (Inv). La nivelul consiliului de administrație al băncilor funcționează de regulă un comitet de gestiune a activelor şi pasivelor numit ALCO care monitorizează caracteristicile de risc şi rentabilitate a plasamentelor băncii respectiv structura şi costul resurselor de finanțare.

Tabel 4.1

Poziția financiară (bilanțul) în cazul băncilor comerciale (sinteză)

	Elemente de activ		Elemente de pasiv
1.	Numerar şi echivalente de numerar	1.	Depozite de la bănci
2.	Plasamente la bănci	2.	Depozite de la clienți
3.	Active financiare la valoare justă	3.	Împrumuturi de la bănci
4.	Credite şi avansuri acordate clienților	4.	Alte datorii subordonate
5.	Titluri de valoare AFS [1]	5.	Datorii privind impozitul amânat
6.	Imobilizări corporale	6.	Alte datorii
7.	Imobilizări necorporale	**7.**	**Total datorii: (1 + ... + 6)**
8.	Investiții în participații	8.	Capital social
9.	Alte active	9.	Prime de capital
	Total active: (1 + ... + 9)	10.	Rezultat reportat
Note: [1] AFS – disponibile pentru vânzare;		11.	Acțiuni proprii
		12.	Rezerva din reevaluare
		13.	Alte rezerve
		14.	**Total capital propriu: (8 +...+ 13)**
			Total pasiv: (7 + 14)

Operațiunile exprimate în monedă străină sunt înregistrate în lei la cursul oficial de schimb de la data decontării tranzacției. Activele şi datoriile în valută sunt prezentate în bilanț în lei la cursul din ziua întocmirii bilanțului (31.03, 30.06, 30.09, 31.12).

4.1 Activele bancare

În bilanțul societăților comerciale nefinanciare activele sunt ierarhizate crescător în funcție de gradul de lichiditate al acestora: de la imobilizări corporale spre casierie/casă şi sumele disponibile în conturile bancare ale societății. În cazul băncilor ordonarea se face invers pornind de la cele mai lichide active. Pornind de la structura standard din identitatea (4.2), diferitele abordări contabile şi specificitățile naționale sau regionale pot conduce la diferențe substanțiale în ceea ce priveşte denumirea şi sfera de cuprindere a activelor bancare. În cele ce urmează vom folosi termenii şi abordările folosite de băncile comerciale din România (conform IFRS, UE). Acolo unde considerăm că este util vom menționa şi termenii anglo-saxoni consacrați la nivel global.

În terminologia bancară apare adesea termenul ”la vedere” în expresii precum depozit la vedere, dobândă la vedere sau sume la vedere. Prin sume la vedere se înțeleg resursele care pot fi retrase oricând de către clienții băncii fără obligația unui preaviz sau cu un preaviz de maxim 24 ore.

- **Numerar şi echivalente de numerar**
  (fostul post: „Casa şi disponibilitățile la bănci centrale”)

Cunoscut și sub denumirea de ”Casa și alte valori” acest post cuprinde numerarul existent în casieriile, ATM-urile, ASV-urile, roboții, seifurile şi tezaurele băncii din întreaga rețea teritorială, conturile curente la alte instituții financiare inclusiv conturile de corespondent şi sumele deținute la BNR în contul rezervelor minime obligatorii. Acest element de activ reprezintă componenta cea mai lichidă a unei bănci şi este cunoscut de regulă sub numele de rezervă primară sau lichidități imediate. Astfel, în cazul unor momente de panică în care clienții băncii efectuează retrageri semnificative de numerar, sau dispun transferuri în conturile altor bănci, aceste sume reprezintă prima şi principala soluție de apărare a băncii. De asemenea, ele reprezintă şi prima sursă din care sunt acordate de regulă creditele cash noi aprobate clienților.

Indiferent de ponderea numerarului şi a rezervelor obligatorii păstrate la BNR, băncile evită imobilizarea unor sume nejustificat de mari în cadrul acestei clase de active. Motivul este acela că randamentul obținut este unul foarte redus, chiar nul. Astfel, pentru rezervele obligatorii,

dobânzile bonificate de BNR sunt mult sub ratele normale ale pieței[23]. Menționăm faptul că rezerva obligatorie poate fi folosită de către bănci pentru operațiunile zilnice sau poate fi împrumutată băncilor care înregistrează un deficit de rezerve (vezi termenul de *federal funds sold* în cazul băncilor din SUA) atâta timp cât soldul mediu lunar este menținut în limitele obligatorii. Numerarul propriu-zis format din bancnote şi monede fizice nu numai că nu aduce niciun câştig băncii dar presupune costuri semnificative cu asigurarea securității, transportului şi depozitării.

- **Plasamente la bănci**
  (fostul post: „Creanțe asupra instituțiilor de credit")

Acest post cuprinde în principal depozitele la vedere şi pe cele la termen constituite de bancă la alte instituții de credit. Prin astfel de operațiuni băncile îşi plasează resursele disponibile pe termen scurt, cele mai frecvente fiind maturitățile *overnight* (ON) şi *tomorrow next* (TN). De asemenea, postul cuprinde şi creditele pe termen scurt acordate de bancă altor instituții de credit: credite directe şi cele aferente tranzacțiilor de tip *reverse repo*.

- **Titluri de valoare disponibile pentru vânzare**
  (fostul post: „Efecte publice şi alte titluri acceptate pentru refinanțare la băncile centrale")

Deşi denumirea activului este una generală ("Titluri de valoare ..."), majoritatea plasamentelor din această clasă sunt în titluri de stat, după cum bine sugera vechea titulatură a activului („Efecte publice"). Prin titluri de stat înțelegem instrumentele financiare prin care statele (guvernul, ministerul de finanțe) îşi finanțează datoria publică. Mai precis, este vorba despre certificate de trezorerie, obligațiuni guvernamentale şi obligațiuni municipale emise de primăriile oraşelor. De obicei, titlurile de stat adresate pieței interne formate din băncile

[23] În mod orientativ, în iulie 2020, rata rezervei minime obligatorii a fost de 8% pentru soldurile denominate în lei şi 6% pentru cele în EUR sau USD. Dobânda bonificată a fost de 0,14% pentru rezervele în lei, 0% pentru cele în EUR, şi 0,03% pentru cele în USD. Este adevărat, în cazul majorității băncilor centrale, pentru rezervele obligatorii nu se bonifică dobânzi.

comerciale şi clienților lor sunt emise în lei iar cele emise pentru piețele externe, în EUR sau USD[24].

Certificatele de trezorerie reprezintă titluri de stat pe termen scurt, cu o maturitate de sub 1 an, fiind de obicei obligațiuni de tip „cupon zero". Astfel, ele nu bonifică dobânzi/cupon pentru investitori, câştigul acestora provenind din achiziția la un preț de emisiune mai redus decât valoarea nominală care se rambursează la maturitate[25]. Acest tip de certificate de trezorerie sunt foarte populare în SUA sub numele de *Treasury Bills*, prescurtat *T-bills*, fiind termenul generic pentru titluri de stat cu scadență foarte scurtă, între 3 și 6 luni. Pe lângă varianta „cupon zero" se emit însă şi certificate de trezorerie cu cupon.

Ca o convenție, pentru titlurile de stat emise pe termene mai mari de 1 an se foloseşte termenul de obligațiuni. În România, Ministerul Finanțelor Publice emite în principal obligațiuni cu maturități de 3, 5 şi 10 ani. În cazul obligațiunilor, prețul de emisiune şi valoarea rambursată la maturitate sunt de regulă egale cu valoarea nominală, aceasta fiind şi baza de calcul a dobânzilor ce se cuvin cumpărătorului de obligațiuni (investitorul, obligatarul). O mare parte din deținerile băncilor comerciale sunt obligațiuni de tip benchmark. În cazul acestora, seria de obligațiuni aflate în circulație poate fi completată ulterior de către emitent în condițiile în care se păstrează caracteristicile inițiale ale emisiunii de bază (data scadenței, rata dobânzii, calendarul plăților de dobânzi). Menționăm că la nivel global sunt folosiți doi termeni distincți pentru desemnarea obligațiunilor: *notes* (pentru maturități de 2, 3, 5 şi 10 ani) şi *bonds* (pentru maturități de peste 10 ani).

Caracteristica acestei clase de active este un grad de risc redus[26] respectiv o lichiditate ridicată. La nevoie, titlurile de stat pot fi vândute

---

[24] Detalii privind parametrii tehnici (tip, maturitate, dobânzi, randamente) corespunzători titlurile de stat emise în România se găsesc pe website-ul BNR: http://www.bnr.ro/Operatiuni-cu-titluri-de-stat-5593.aspx.

[25] Să presupunem că maturitatea este de 6 luni, valoarea nominală de 100 lei iar prețul de emisiune de 95 lei. Rentabilitatea obținută de un investitor după 6 luni este 2,04% adică o valoare anualizată de 4,08%.

[26] În cazul titlurilor de stat emise de guverne cu un rating de credit maxim, teoretic, riscul de neplată este teoretic pentru deținătorul lor. Conform sistemului de rating acordat de agenția Standard & Poors (iunie 2020) în lista statelor cu rating maxim (AAA) întâlnim: Australia, Canada, Danemarca,

uşor pe piaţa interbancară pentru obţinerea de numerar. De asemenea, deţinerea de titluri de stat permite obţinerea de împrumuturi de la alte bănci din sistem prin operaţiuni de tip repo (engl., *repurchase agreement*). Datorită capacităţii lor de a se transform relativ uşor în numerar titlurile de stat sunt cunoscute drept rezerve secundare. Din punct de vedere al lichidităţii ele ocupă un loc intermediar între clasa numerarului (Num) şi cea a creditelor acordate clienţilor (Cred).

- **Active financiare la valoare justă prin profit sau pierdere**
  (fostele posturi: „Obligaţiuni şi alte titluri cu venit fix", respectiv „Acţiuni şi alte titluri cu venit variabil")

În afară de titlurile de stat, portofoliul de investiţii al băncilor cuprinde şi alte instrumente financiare cu venit fix (obligaţiuni) sau cu venit variabil (acţiuni). Termenul de "venit fix" acoperă atât titlurile ce oferă o rată a dobânzii fixă cât și cele cu rate ancorate în diverse referințe de dobândă de pe piaţa interbancară (Euribor, Robor, IRCC). În primul caz, vorbim despre obligaţiuni corporative emise de instituţii financiare sau companii nefinanciare. Acestea sunt fie cumpărate direct de pe piaţa primară sau prin plasamente private atunci când sunt emise fie de pe piaţa secundară unde se tranzacţionează obligaţiunile emise anterior. Riscul asociat deţinerii acestor plasamente este mai ridicat decât în cazul titlurilor de stat însă şi dobânzile/randamentul este superior. Băncile cumpără astfel de obligaţiuni pentru asigurarea unui flux regulat de venituri din dobânzi atunci când lipsesc oportunităţile reale de creditare. De obicei, aceste obligaţiuni nu sunt acceptate ca suport pentru operaţiunile repo sau pentru refinanţare la BNR tocmai datorită riscului mai ridicat. În cazul obligaţiunilor tranzacţionabile, pentru care există o piaţă secundară activă[27], putem vorbi despre o lichiditate acceptabilă a acestor plasamente. Astfel, dacă banca are nevoie de numerar poate să vândă obligaţiunile înainte de a ajunge la maturitate. Există însă riscul ca preţul de pe piaţă

Germania, Olanda, Norvegia, Suedia, Elveţia, Singapore. Deşi are un rating ridicat (AA+) SUA nu este un stat AAA. Ratingul României este BBB- cu perspectiva negativă. Cu cât ratingul de credit al unei ţări este mai redus cu atât creşte şi nivelul dobânzii la care aceasta se poate împrumuta.

[27] În România, ca de altfel şi în celelalte state europene, piaţa secundară a obligaţiunilor corporative este puţin lichidă.

să fie mai mic decât valoarea nominală sau decât prețul de cumpărare, ca urmare a dinamicii ratei dobânzii. În acest caz, odată cu vânzarea, banca va înregistra o pierdere. Dacă însă banca are intenția fermă şi posibilitatea de a păstra obligațiunile până la scadență, riscul de preț dispare deoarece rambursarea împrumutului se face cel puțin la valoarea nominală. În funcție de modul în care își încadrează banca plasamentele, „deținute pentru tranzacționare” (engl., AFS - available for sale) versus „deținute până la scadență” (engl., HTM – held to maturity), variază şi gradul de risc al activelor respectiv cerințele de capital propriu.

În urma Marii Crize din 1929-1933 aproximativ 5.200 de bănci din SUA au dat faliment antrenând economia americană dar şi restul lumii într-o recesiune profundă. Una din principalele cauze care a erodat stabilitatea băncilor a fost volumul mare de credite acordate clienților pentru finanțarea investițiilor la bursă (cumpărări de acțiuni) dar şi investițiile directe făcute de bănci în acțiunile firmelor nefinanciare. Ca urmare a acestei infuzii de capital, prețurile acțiunilor la bursă au crescut în mod spectaculos, antrenând în cascadă noi investitori şi noi credite bancare, ajungându-se la formarea unor bule speculative (situații în care valoarea de piață a unei acțiuni este mult mai mare decât valoarea ei fundamentală/justă). În încercarea de a preveni astfel de expuneri riscante pe viitor, Congresul SUA a adoptat în 1933 legea Glass-Steagall cu o serie de restricții ce vizau activitatea băncilor, printre care şi interzicerea deținerii de acțiuni a companiilor nefinanciare. În acest fel s-a trasat o linie de separare între băncile comerciale tradiționale (atragere de depozite şi acordarea de credite) şi băncile de investiții (cumpărarea şi vânzarea de acțiuni şi obligațiuni).

Principalii concurenți ai SUA începând cu anii 1980, Japonia şi Germania, au avut însă o abordare diferită, considerând că implicarea activă a băncilor în acționariatul şi conducerea firmelor nefinanciare reprezintă o soluție eficientă atât pentru sistemul bancar (o cunoaştere mai intimă a bonității clienților creditați) cât şi pentru economie (obținerea mai uşoară a creditelor). În România, reglementările în vigoare permit băncilor comerciale deținerea de acțiuni în cadrul firmelor nefinanciare până la o valoare de maxim 20% din capitalul propriu al băncii şi fără să depăşească un prag de deținere de 50% din acțiunile firmei nefinanciare, adică să nu dețină un pachet de control.

■ **Credite şi avansuri acordate clienţilor**
(fostul post: „Creanţe asupra clientelei nefinanciare")

În cazul băncilor comerciale acest post de activ reprezintă partea cea mai consistentă a plasamentelor făcute. Este vorba despre sumele pe care banca urmează să le încaseze de la clienţi în contul creditelor acordate. Postul este înregistrat la cost amortizat, adică valoarea la care activul este recunoscut iniţial, în momentul semnării contractului şi acordării creditului, minus plăţile de principal deja efectuate. Din punct de vedere tehnic, acest post include creditele curente, cele restante precum şi soldurile debitoare ale conturilor curente, generate de cardurile de credit sau descoperirile de cont în cazul cardurilor de debit. La nivel global, toate aceste credite individuale se reunesc sub conceptul de portofoliu de credite al băncii.

Activităţile de creditare implică în principal operaţiunile prin care banca pune la dispoziţia clientului o sumă de bani. Tot creditare este şi obligaţia de a pune la dispoziţie o anumită sumă respectiv angajamentul prin semnătură în favoarea clienţilor, sub forma avalului, cauţiunilor sau a garanţiilor. Leasingul financiar este şi el asociat activităţii de creditare. Punerea efectivă a sumei la dispoziţia clientului este înregistrată ca o creanţă în activ în timp ce angajamentele de a pune la dispoziţie sumele sunt înregistrate extrabilanţier. În cazul creditelor sindicalizate fiecare bancă înregistrează drept creanţă în bilanţul său cota corespunzătoare din creditul acordat împreună cu băncile partenere.

Din punct de vedere contabil, creditele acordate clientelei sunt grupate în posturi în funcţie de destinaţia lor. Avem astfel următoarele categorii:

(a) credite comerciale: scontare, factoring, forfetare;
(b) credite de trezorerie: linii şi carduri de credit;
(c) credite de consum: credit pentru nevoi personale;
(d) credite pentru finanţarea operaţiunilor de comerţ exterior;
(e) credite pentru finanţarea stocurilor şi echipamentelor;
(f) credite pentru investiţii imobiliare.

Cu toate că nu apar înregistrate în mod diferenţiat în cadrul postului creditele acordate de bancă pot fi clasificate în raport cu mai multe

criterii. Redăm mai jos o listă cu principalele categorii de credite în funcție de scopul şi beneficiarul acestora:

- Creditele acordate firmelor (persoane juridice: producție, comerț, construcții, servicii, transport, industria energetică, minieră, chimică etc.);
- Credite acordate populației (persoane fizice, PFA - persoane fizice autorizate);
- Credite acordate instituțiilor financiare (bănci, companii de asigurări);
- Credite acordate guvernelor, instituțiilor sau firmelor străine;
- Credite imobiliare (ipotecare);
- Credite destinate culturilor agricole, fermierilor;
- Credite acordate investitorilor şi caselor de brokeraj (specifice băncilor de investiții);
- Contracte de leasing financiar.

Plecând de la o astfel de clasificare, fiecare categorie de credite poate fi detaliată în continuare în funcție de următoarele elemente tehnice: (1) maturitate (termen scurt, mediu, lung); (2) moneda în care a fost acordat (lei, euro, alte valute); (3) tipul de dobândă practicată (fixă sau variabilă în raport cu o referință de tip Robor /IRCC sau Euribor); (4) calitatea/bonitatea debitorului rezultată din modelele de scoring; (5) dimensiunea întârzierilor la plata ratelor etc.

Menționăm că ceea ce apare în bilanțul băncii la acest post este valoarea *netă* a creditelor, obținută prin ajustarea pentru deprecierea valorii creditelor[28]. Cu cât calitatea creditelor este mai slabă, adică poartă un risc de nerecuperare mai ridicat, cu atât va creşte dimensiunea acestei ajustări ce reduce valoarea netă (recuperabilă) a creditelor. Tehnic, această ajustare, vehiculată în limbajul internațional sub denumirea de *allowance for loan losses (ALL)*, funcționează ca o rezervă menită să compenseze efectele negative generate de creditele recunoscute drept nerecuperabile (creditele-pierdere). Cu toate că vorbim despre o rezervă, ea nu apare înregistrată în capitalul propriu al băncii ci în cadrul activelor,

---

[28] Băncile contabilizează separat ajustările pentru depreciere identificate la nivel individual de cele de la nivelul grupurilor de active.

ca activ negativ (contra-activ). Această rezervă este similară cu amortizarea aferentă de regulă imobilizărilor corporale, amortizarea care apare şi ea în activ dar cu semnul minus, reducând valoarea netă a imobilizărilor ca urmare a recunoaşterii uzurii. Scopul rezervei este să transmită o imagine cât mai fidelă asupra creanțelor efectiv recuperabile ale băncii, ignorându-se acele creanțe existente numai „pe hârtie". Principala sursă de alimentare a acestei rezerve sunt provizioanele pentru riscul de credit înregistrate de bănci ca şi cheltuieli. În situația în care calitatea creditelor se reduce în timp băncile sunt obligate să înregistreze aceste cheltuieli cu provizioanele pentru a alimenta rezerva.

Să analizăm următorul exemplu: presupunem că la momentul 0 banca are o creanță de 3 mil. lei (notăm credite brute $_0$ = 3 mil. lei) dar ultimele evoluții în situația debitorului indică faptul că va putea recupera doar 2 mil. lei din această sumă. În consecință, banca va înregistra cheltuieli cu provizioanele pentru riscul de credit în valoare de 1 mil. lei. Această sumă, pe lângă faptul că reduce profitul brut al băncii, se va reflecta în bilanț ca activ negativ (notăm rezerva $_0$ = 1 mil. lei), reducând valoarea creanțelor nete ale băncii la 2 mil. lei (credite nete $_0$ = credite brute $_0$ – rezerva $_0$ = 3 – 1 = 2 mil. lei). Ce se întâmplă în momentul în care riscul de credit anticipat se realizează şi clientul rambursează într-adevăr doar 2 mln lei? În acest caz, banca va proceda la reducerea valorii brute a creanțelor cu 1 mil. lei (credite brute $_1$ = credite brute $_0$ – 1 mil. lei = 3 – 1 = 2 mil. lei) concomitent cu reducerea rezervei cu 1 mil. lei (rezerva $_1$ = rezerva $_0$ – 1 mil. lei = 1 – 1 = 0 lei) ca urmare a acoperirii pierderii. În consecință, efectul net asupra creditelor nete este nul: credite nete $_1$ = credite brute $_1$ – rezerva $_1$ = 2 – 0 = 2 mil. lei = credite nete $_0$. În acest fel, politica de provizionare a băncii face ca valoarea netă a creditelor din bilanț să nu fie afectată negativ de eventualele sume nerecuperate care apar pe parcurs.

Cu toate că băncile sunt obligate prin normele BNR să încadreze creditele pe categorii de risc şi să înregistreze provizioane pentru riscul de credit, acest lucru are și un aspect pozitiv putând conduce la obținerea de economii fiscale deoarece cheltuielile cu provizioanele sunt deductibile fiscal. Adică reduc nivelul profitului brut și implicit al impozitului pe profit plătit. Comparativ cu suma nerecuperată de 1 mil. lei din exemplul anterior, pierderea efectivă a băncii este 1 mil. lei × (1-T), unde T reprezintă cota de impozitare a profitului. Astfel, în cazul unei bănci

din România pentru care T = 16%, pierderea efectivă este de 0,84 mil. lei. Pentru ţări cu rate mai mari de impozitare, de exemplu T = 30%, pierderea efectivă se reduce şi mai mult la 0,7 mil. lei. La fel ca în cazul cheltuielilor cu amortizarea, cheltuielile cu provizioanele sunt cheltuieli nemonetare, adică nu implică ieşiri de numerar (plăţi) din firmă ci doar diminuarea profitului brut.

O categorie aparte în cadrul acestui post o constituie creditele neperformante, adică acele credite pentru care se înregistrează restanţe mai mari de 90 de zile. Evident, o rată mai ridicată a creditelor neperformante comparativ cu media/mediana sectorului indică o calitate mai redusă a portofoliului de credite. În situaţia în care întârzierile la plată continuă să se prelungească se pune problema constituirii de provizioane în mod treptat (5%, 20%, 50%, 100%). Banca poate decide derecunoaşterea unui activ depreciat fie prin radiere, fie prin înregistrarea în afara bilanţului. De altfel, pentru creditele cu un serviciu al datoriei mai mare de 360 de zile şi integral acoperite prin provizioane (100%), BNR recomandă scoaterea în afara bilanţului. În cazul acestor credite-pierdere este foarte important gradul de acoperire cu garanţii reale (ipoteci – proprietăţi imobiliare, garanţii reale mobiliare) ca sursă de recuperare a sumelor nerecuperate.

■ Imobilizări corporale şi necorporale

Acest post de activ cuprinde infrastructura bancară. Ca în cazul firmelor nefinanciare, imobilizările corporale sunt formate în cea mai mare parte din terenurile, clădirile, mijloacele fixe şi echipamentele necesare desfăşurării activităţii băncii. Imobilizările corporale sunt raportate la valoare reevaluată mai puţin amortizarea acumulată şi eventualele provizioane pentru deprecierea valorii. În cazul în care banca efectuează cheltuieli de investiţii în imobilizări corporale, valoarea acestora este capitalizată[29], adică transformată într-un element de activ, putând fi supusă şi ea amortizării.

Imobilizările necorporale sunt active nemonetare, identificabile însă fără a avea o formă fizică. De regulă, imobilizările necorporale au o

[29]Un exemplu similar este capitalizarea cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea (R&D) în cazul firmelor din domeniul farmaceutic, biotehnologii etc. care conduc la conceptul de *research asset*.

pondere mai redusă conținând cu precădere licențe pentru diverse aplicații informatice şi eventualul *goodwill*.

- **Investiții în participații**
  (fostul post: „Participații şi părți în cadrul societăților comerciale legate")

În această categorie sunt înregistrate investițiile care nu au neapărat ca scop obținerea de profit pe termen scurt din activitatea de tranzacționare, aceste plasamente având mai degrabă caracter de imobilizări financiare. Un prim exemplu ar fi participațiile băncilor în cadrul instituțiilor parabancare precum Transfond, Centrala Riscului de Credit (fosta CRB) sau Biroul de Credit. În acest caz, primează apartenența ca membru-acționar în cadrul unor instituții importante ale sistemului bancar mai degrabă decât un interes investițional direct. Un alt exemplu ar fi rețeaua de filiale sau societăți comerciale legate pe care o bancă o dezvoltă pentru a-şi internaliza o paletă mai largă de servicii financiare. În principal, este vorba despre societăți care oferă produse şi servicii financiare de sine-stătătoare sau conexe:

- *asigurare şi reasigurare:* pe lângă produsele clasice precum asigurările de viață, sănătate sau pentru protecția diferitelor bunuri, se insistă pe deservirea activității de creditare a băncii-mamă: asigurări de viață pentru debitori, asigurarea garanțiilor imobiliare şi mobiliare asociate creditului sau asigurarea riscului de credit (de exemplu riscul ca debitorul să devină şomer sau să piardă o cotă semnificativă din veniturile curente).
- *leasing financiar:* probabil forma preferată de achiziționare a autovehiculelor mai ales de către firme, leasingul financiar a ieşit din sfera exclusivă a firmelor specializate, băncile dezvoltându-şi divizii puternice pe acest segment de activitate. Din punct de vedere tehnic, contractele de leasing financiar sunt asimilate creditelor.
- *intermediere pe piețele bursiere:* persoanele sau firmele care doresc să investească (speculeze, „joace") la bursă trebuie să-şi deschidă un cont la una din societățile de brokeraj de pe piață. În România, SSIF-urile, adică societățile de servicii de investiții financiare, sunt membre-acționari ale Bursei de Valori din Bucureşti. În cazul băncilor, filialele de acest tip poartă cel mai adesea titulatura de „Securities" şi se

adresează investitorilor care doresc să-şi gestioneze singuri sau cu foarte puțină consultanță plasamentele.

- *fonduri de investiții:* pentru investitorii care din diferite motive nu vor să se ocupe ei înșiși de managementul propriilor plasamente, există posibilitatea de a cumpăra unități de fond în cadrul fondurilor de investiții oferite şi gestionate de către bănci. În funcţie de nivelul de risc vizat, oferta cuprinde fonduri de acţiuni, de obligaţiuni, mixte sau combinații de instrumente financiare specializate de pe piețele străine. Titulatură ataşată acestui tip de firme este „Asset Management". Tot aici sunt incluse serviciile de investment banking.
- *microfinanțare:* pentru creditele de mică valoare, de exemplu cele destinate achiziționării de electrocasnice, este mai rentabil pentru bancă să le gestioneze separat, din cauza caracteristicilor acestora: sume mici, risc redus, efort de procesare relativ redus. Este vorba despre companii de microfinanțare organizate sub formă de IFN.
- *închiriere bunuri imobiliare:* se referă de regulă la contractele de leasing operațional prin care băncile împrumută clienților bunuri mobile sau dreptul de folosire a unor bunuri imobile. Nevoia înființării unor astfel de societăți a venit şi din restricţiile băncilor de a derula afaceri specifice dezvoltatorilor imobiliari.
- *oferte de pensii private:* pentru a exploata piața pensiilor private (reunite sub termenul de pilonul III), băncile şi-au dezvoltat divizii specializate.
- *consultanță economico-financiară:* servicii oferite clienților cu preponderență în cazul operațiunilor mai complexe (investiții majore, fuziuni şi achiziții, optimizare fiscală, finanțări complexe, consultanță strategică).
- *evaluare active reale şi financiare:* în special în cazul creditelor imobiliare este necesară o evaluare pertinentă a garanțiilor aduse de clienții debitori. Dacă frecvența şi volumul acestui tip de creditare este suficient de mare banca poate opta să-şi dezvolte o societate specializată.
- *agenții de colectare a creanțelor:* în unele cazuri băncile externalizează operațiunile de recuperare a creditelor restante către firme la care dețin controlul dar care prin denumirea lor nu sunt asociate direct numelui și imaginii băncii.

Modelul de afaceri caracteristic băncilor universale a fost adoptat relativ repede şi de către marile bănci comerciale din România. Astfel, acestea şi-au constituit firme specializate pe oferirea de servicii din lista prezentată anterior pentru a evita redirecţionarea clienţilor către alte instituţii financiare. Banca-mamă, împreună cu filialele şi firmele specializate la care deţine controlul prin participaţii ce tind de regulă spre 100%, operează de fapt sub forma unui holding financiar.

Avantajele băncilor universale

Să luăm exemplul unui salariat bancar, angajat recent, care plănuieşte achiziţionarea unui apartament şi a unui autoturism. Cel mai adesea, banca oferă salariaţilor săi anumite facilităţi sau condiţii avantajoase la contractarea creditelor. Prin urmare, salariatul accesează un credit imobiliar (ipotecar) pe o perioadă de 25 de ani, urmând ca rata lunară corespunzătoare să-i fie reţinută în mod automat de către bancă din salariul net.

Pentru cumpărarea în leasing a unui autoturism, există toate şansele ca salariatul să apeleze la o firmă specializată afiliată băncii. Astfel, şi rata lunară aferentă contractului de leasing va ajunge în mod indirect tot la bancă. Eventualele produse de asigurare implicate de cele două credite (asigurarea apartamentului şi a autoturismului, asigurări de viaţă şi sănătate, pensii private, etc.) vor fi cumpărate tot de la o subsidiară a grupului bancar. În fine, să presupunem că acelaşi salariat aplică şi pentru un card de credit sau un descoperit de cont pentru cardul de debit pentru finanţarea parţială a cheltuielilor de consum.

În special pentru un debutant, este foarte probabil ca toate aceste rate în contul creditelor contractate să reprezinte o pondere importantă din salariul net încasat de la bancă. Astfel, o parte consistentă din salariul plătit angajatului se întoarce în mod direct şi indirect în activele, veniturile şi profitul băncii angajatoare.

■ Alte active

Acest post cuprinde elemente care nu se regăsesc în posturile descrise anterior, precum: sume în curs de decontare, diverse stocuri, cheltuieli în avans, debitori diverşi, valori primite la încasare.

4.2 Datorii și capital propriu

Şi în cazul pasivelor bancare, ierarhizarea posturilor este inversată comparativ cu firmele nefinanciare: mai întâi sunt nominalizate datoriile şi ulterior elementele de capital propriu. Caracteristic băncilor este şi o pondere mult mai mare a datoriilor raportate la capitalul propriu, adică un nivel ridicat al levierului financiar. Datoriile băncilor se regăsesc sub două forme principale: depozitele clienților şi împrumuturile contractate de bancă.

- **Depozite de la bănci, depozite de la clienți**
  (fostul post: „Datorii privind clientela financiară şi nefinanciară")

În această categorie se regăsesc sumele depuse de clienții băncii în conturi curente, depozite la vedere (sau conturi de economii), depozite la termen şi depozite colaterale. Ponderea cea mai mare corespunde depozitelor la termen (care bonifică dobândă) urmate de conturile curente (de regulă, fără dobândă). În funcție de poziționarea pe piață a băncii, majoritatea depunerilor pot să provină de la persoanele fizice, în cazul băncilor orientate spre retail, sau de la firme. Pentru băncile comerciale, categoria depozitelor atrase de la clienți reprezintă sursa tradițională de capital. Pentru băncile orientate mai mult spre piața de capital (de ex., bănci de investiții, bănci ipotecare), depozitele reprezintă doar o sursă secundară de capital, uneori fiind chiar neglijabilă. În general, băncile de talie mică, cu acțiune locală sau regională, se bazează pe atragerea de resurse sub forma depunerilor clienților şi mai puțin pe împrumuturi de la alte instituții financiare din cauza puterii de negociere reduse.

- **Împrumuturi de la bănci şi alte instituții financiare**
  (fostul post: „Datorii privind instituțiile de credit")

Dinamica comportamentului de economisire şi consum din rândul clienților băncii face ca volumul depunerilor să aibă o evoluție relativ volatilă. De exemplu, în momentul în care rata dobânzii este redusă în economie, scade şi interesul deținătorilor de economii de a le păstra sub forma depozitelor bancare. În funcție de alternativele existente pe piață, economiile se pot îndrepta spre fonduri de investiții, produse de asigurare, obligațiuni guvernamentale sau corporative, acțiuni, investiții imobiliare. Pentru a compensa astfel de reduceri în volumul depunerilor băncile

recurg la împrumuturi de la alte bănci, în special sub forma tranzacțiilor de tip repo. De regulă, se apelează la băncile locale, împrumuturile fiind în moneda națională. În cazul băncilor deținute de grupuri bancare mari din străinătate, apar şi împrumuturi de la bănci din străinătate, cel mai adesea denominate în euro sau dolari americani. Pentru acestea din urmă, rata dobânzii este bazată pe ratele de referință specifice, Euribor 6M respectiv Libor 6M.

Băncile de talie mare preferă acest tip de finanțare pentru mai multe motive. În primul rând, se evită relațiile contractuale cu un număr foarte mare de deponenți de talie mică, care preferă maturitățile pe termen scurt (1M, 3M) şi care au adesea un comportament imprevizibil. În schimb, în cazul împrumuturilor, fondurile sunt atrase pe perioade mai lungi şi de la un număr redus de bănci. În al doilea rând, pentru depozitele atrase, băncile sunt obligate să constituie rezerve minime obligatorii în contul curent deschis la banca centrală. Imobilizarea acestor resurse reduce semnificativ randamentul global pe care îl pot obține băncile. În cazul împrumuturilor, nu există obligativitatea constituirii acestor rezerve, fondurile atrase rămânând în totalitate la dispoziția băncii. În al treilea rând, împrumuturile nu atrag după ele obligativitatea contribuțiilor la fondul de garantare a depozitelor.

Principalul dezavantaj al finanțării pe baza împrumuturilor interbancare devine vizibil atunci când piețele financiare se confruntă cu perioade de incertitudine şi volatilitate accentuate. În astfel de condiții, se pot manifesta şi crize de lichiditate de intensități diferite, ocazie cu care băncile devin mult mai precaute în a acorda împrumuturi altor bănci. Un exces de cerere de fonduri poate conduce la creşteri substanțiale ale ratei dobânzii, astfel că o bancă cu nevoi de refinanțare urgente va trebui să accepte o reducere a marjei sale de profit (din cauza unui cost mai ridicat al resurselor atrase) doar pentru a accesa fondurile de care are nevoie. În situații extreme, este posibil ca nici măcar băncile foarte mari să nu mai dețină lichiditățile necesare creditării interbancare. În astfel de situații, băncile pot apela la împrumuturile băncii centrale, în calitate de creditor de ultimă instanță.

Observăm astfel că în cazul băncilor care se bazează în special pe împrumuturi de la alte bănci devine foarte importantă reputația şi imaginea sa în piață. În funcție de ratingul de credit al băncii, aşa cum este el perceput în sistemul bancar, variază şi costul creditului sau chiar

este condiționată obținerea acestuia în situații de criză. În general, se apreciază că pe măsură ce o bancă depinde mai mult de refinanțarea împrumuturilor pe termene scurte crește riscul ca într-o criză de lichiditate ea să devină insolvabilă.

■ Alte datorii subordonate

În cazul în care o firmă intră în faliment nu toți creditorii ei au aceeași prioritate în cadrul mesei credale. Pentru sumele rezultate din valorificarea activelor firmei toți creditorii au însă prioritate în fața acționarilor, care pot să-și recupereze investiția făcută doar în momentul în care toate obligațiile firmei (față de salariați, stat, bănci, obligatari) au fost achitate. Și în cadrul creditorilor se disting mai multe nivele de prioritate. Termenul de „datorie subordonată" se referă la formele de datorie cu o prioritate mai mică comparativ cu datoria normală. Cu alte cuvinte, drepturile deținătorilor unor astfel de datorii (de regulă, obligațiuni) sunt subordonate deținătorilor datoriei cu prioritate mai mare (numită și *senior debt*). Din acest motiv, datoria subordonată are un grad de risc mai ridicat pentru deținătorii ei, motiv pentru care și rentabilitatea cerută (sau așteptată, engl. *expected return*) de aceștia este mai ridicată. În plus, odată deveniți creditori, deținătorii datoriei subordonate monitorizează în permanența expunerea la risc a băncii tot din cauza priorității reduse în cazul unui faliment.

Băncile sunt printre cei mai importanți emitenți de datorie subordonată, în special băncile care practică securitizarea propriilor portofolii de credite (de regulă, băncile ipotecare). Frecvent, băncile contractează datorie subordonată prin emiterea de obligațiuni convertibile în acțiuni. Ținând cont că sumele astfel împrumutate nu vor fi rambursate în mod propriu-zis prin plăți în numerar, ele sunt considerate ca un hibrid între datorie și capital propriu. Un alt caz de datorie subordonată este și datoria perpetuă, adică cea care nu are specificată o maturitate (scadență de rambursare) precisă. Astfel, banca plătește dobândă creditorului până în momentul răscumpărării datoriei, care ia cel mai adesea forma obligațiunilor. Fără o maturitate precisă, și în acest caz putem vorbi despre un hibrid datorie-capital propriu. De altfel, în calculul indicatorilor de adecvare a capitalului, datoria subordonată este considerată drept capital propriu de rang secund (engl., tier 2 capital).

Obligațiuni ipotecare în România

Primele obligațiuni ipotecare au fost emise în România de Alpha Bank la Bursa de Valori din București (BVB) în iunie 2019. Argumentele aduse de management în favoarea acestui tip de finanțare sunt: diversificarea surselor de finanțare, reducerea costului capitalului și atragerea de pasive pe termen mai lung pentru a reduce diferența de maturități (engl., maturity mismatch). Plafonul maxim aprobat pentru emisiune a fost de 1 mld. euro cu o primă tranșă în valoare de 200 mil. euro cu o maturitate de cinci ani. Rata cuponului este ancorată în Euribor-6M plus o marjă de 1,5%. Conform evaluării realizate de Moody's, ratingul emisiunii de obligațiuni este Baa2.

Emisiunea este considerată o inițiativă bună, la nivelul UE obligațiunile ipotecare acoperind cca. 30% din creditele băncilor, în special din creditele de natură imobiliară. Portofoliul de credite pe baza căruia se pot emite astfel de obligațiuni trebuie să fie format din credite fără întârzieri la plată. Dacă ulterior includerii în portofoliul de bază apar întârzieri în rambursarea anumitor credite acestea nu pot depăși un termen de 15 zile. Pentru întârzieri mai mari creditul este scos din portofoliul de credite asociat obligațiunilor ipotecare.

O altă inițiativă inedită de finanțare a venit din partea Idea::Bank. Aceasta a emis tot în 2019 și tot în cadrul BVB obligațiuni subordonate, negarantate și neconvertibile în acțiuni. Emisiunea a constat în 5.000 de obligațiuni cu o valoare nominală de 1.000 euro, o maturitate de 5 ani și o dobândă/cupon anual de 8,5%. Avantajul unei astfel de emisiuni cu caracter public este posibilitatea tranzacționării obligațiunilor în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare al BVB în orice moment între momentul emisiunii și data maturității.

■ Capital propriu – fonduri proprii

Capitalul propriu (engl., equity) se referă la resursele aflate la dispoziția băncii pe termen lung/nelimitat și asupra cărora nu există obligații de rambursare. Aceste resurse se formează pe baza majorărilor de capital cu aport în numerar prin subscrierile acționarilor respectiv prin capitalizarea profiturilor. Comparativ cu firmele nebancare, ponderea capitalului propriu în activul total al băncilor este mult mai mică; dacă în primul caz

o valoarea medie estimată ar fi de 50% pentru bănci vorbim despre procente în intervalul 8%-15%. Din acest motiv, băncile sunt foarte vulnerabile la deteriorări ale riscului de credit. Rate relativ mici ale creditelor neperformante de 10%-15% pot genera pierderi financiare suficient de mari încât să erodeze complet capitalul propriu al băncii. În urma crizei financiare declanşată în 2007/08 această vulnerabilitate a condus la falimentul multor instituții de credit importante. Ca urmare, reglementarea bancară post-criză este caracterizată de impunerea unor rate de adecvare a capitalului mai stricte, adică de creşterea ponderii capitalului propriu în activul băncii în funcție de gradul de risc al plasamentelor făcute de bancă.

Capitalul propriu este format din capital social, prime de capital, rezultat reportat, rezerva din reevaluare[30] şi alte rezerve: rezerva statutară şi rezerva pentru riscuri bancare generale. Rezerva statutară este alimentată prin transferuri anuale de 5% din profitul net a băncii până în momentul în care rezerva ajunge la un nivel de 20% din capitalul social al băncii. Deoarece alimentările se fac din profitul net banca nu are niciun interes de a acumula rezerve statutare peste nivelul menționat. În cazul rezervei pentru riscurile bancare generale, prelevările se fac din profitul brut, prin aplicarea unei cote de 1% la valoarea activelor riscante (adică cele purtătoare de riscuri bancare specifice). În cazul băncilor, se foloseşte şi noțiunea de „fonduri proprii" ca o extindere a celei de capital propriu, prin includerea datoriei subordonate.

Acordarea de dividende în numerar și răscumpărarea acțiunilor proprii sunt cele mai populare soluții de recompensare a acționarilor unei firme. Atunci când o bancă își alocă un anumit buget pentru cumpărarea de acțiuni proprii de pe bursă sumele alocate merg spre acționarii care decid să-și vândă acțiunile. Valoarea acțiunilor proprii răscumpărate este înregistrată într-un post de activ dedicat. Într-un anumit termen de la achiziția lor banca este obligată să anuleze aceste acțiuni. Prin reducerea numărului total de acțiuni și implicit a valorii capitalului social, prețul pe acțiune tinde să crească concomitent cu averea acționarilor care nu și-au vândut acțiunile în cadrul procesului de răscumpărare. În funcție de

[30] Rezervele din reevaluare provin din diferențe generate de reevaluarea imobilizărilor corporale și nu pot fi folosite pentru emiterea de acțiuni distribuite gratuit acționarilor.

prețurile de răscumpărare raportate la valoarea nominală a acțiunilor banca poate înregistra un câștig sau o pierdere din aceste achiziții urmate de anulări. În general, câștigurile sau pierderile generate de cumpărarea, vânzarea, emiterea și anularea acțiunilor proprii nu apar în contul de profit și pierdere ci sunt evidențiate direct în capitalul propriu.

■ Elemente în afara bilanțului

În cazul firmelor nefinanciare, activitățile din sfera extrabilanțieră sunt marginale luând forma contractelor de închiriere sau de leasing. În cazul băncilor, există mai multe activități specifice a căror efecte nu pot fi încadrate precis nici ca active, nici ca datorii. Să analizăm de exemplu cardurile de credit. Pe baza unei evaluări prealabile, banca aprobă clientului un plafon maxim de creditare. Acesta poate fi stabilit ca multiplu al venitului lunar mediu obținut de solicitant (de ex., 5-10 salarii nete). Aprobarea creditului nu înseamnă însă că suma respectivă ajunge automat în contul clientului deoarece acesta nu este obligat să acceseze creditul imediat. Modul de folosire a limitei de credit aprobate rămâne la discreția clientului însă banca trebuie să fie pregătită oricând[31] să furnizeze fondurile respective. Acest angajament al băncii ar putea fi clasat drept un credit acordat clientului însă valoarea creanței nu este certă cât timp clientul nu foloseşte facilitatea de credit. Din acest motiv, plafonul de credit neutilizat este evidențiat extrabilanțier.

Enumerăm mai jos principalele produse care generează efecte extrabilanțiere, regăsite în terminologia bancară în categoria „datorii contingente şi angajamente". Termenul de datorii contingente reunește tranzacțiile prin care banca garantează obligațiile unei terțe părți iar cel de angajament se referă la angajamentele irevocabile care pot genera un risc pentru bancă.

- scrisoarea de garanție bancară;
- angajamente privind creditele (linia de credit, cardul de credit);

---

[31] Majoritatea băncilor oferă carduri de credit care pot fi folosite oriunde în lume pentru efectuarea de plăți prin simpla conversia a monedei în care a fost emis în valuta locală. Dacă într-o dumincă dimineața un client român aflat în vacanță plătește factura de la hotel cu cardul de credit, plata se realizează chiar dacă în România banca care a emis cardul este închisă la acea oră.

- contracte futures şi opţiuni pe rata dobânzii;
- contracte swap pe rata dobânzii;
- contracte pe cursul de schimb.

Derivatele financiare sunt instrumente financiare cu decontare la o dată viitoare a căror valoare depinde de valoarea unui activ suport. Acest activ suport poate fi preţul unui activ financiar (acţiune, obligaţiune), a unei mărfi, un indice bursier, un curs de schimb valutar, o rată a dobânzii, un rating de credit etc. Derivatele financiare pot să nu necesite o investiţie iniţială însă de obicei investiţia este inferioară sumei normale cerută pentru alte contracte caracterizate de o sensibilitate similară la variaţia activului suport. Posibilitatea de a investi 100 de lei cu doar 15 lei, de exemplu, conferă derivatelor financiare caracterul de contract în marjă. În momentul contractării, valoarea nominală a derivatelor financiare este înregistrată extrabilanţier urmând să fie reevaluată periodic (de regulă lunar) în funcţie de variaţia activului suport.

În cazul produselor financiare derivate (contracte futures şi opţiuni, forward, swap), profitul băncii este incert până la momentul scadenţei contractelor. Mai mult, în cazul opţiunilor, nici măcar nu este sigur dacă banca îşi va exercita efectiv expunerile corespunzătoare. În special în cazul băncilor comerciale mari sau a celor de investiţii, portofoliile de produse financiare derivate înregistrează valori mari putând să influenţeze substanţial rezultatul financiar fără a apărea în mod propriu-zis în activele bilanţiere. În anumite cazuri, băncile au folosit caracterul ambiguu al unor expuneri pentru a scoate în afara bilanţului operaţiuni pur speculative care nu figurau în lista activităţilor normale ale băncii. Astfel, este mult mai comod pentru managerii băncilor să ascundă operaţiuni foarte riscante faţă de supraveghetorul bancar, analişti şi investitori. Produsele financiare derivate au fost dezvoltate iniţial ca soluţii de gestiune a riscului fiind de altfel indispensabile unui management performant. Deoarece folosite exclusiv în acest scop ele nu puteau creşte în mod direct profiturile băncilor, ele au început să fie folosite pe scară largă pentru speculaţii. Cu alte cuvinte, nu mai exista un interes real pentru protecţie împotriva riscului ci doar o dispoziţie de a paria pe evoluţiile diverselor active financiare (cursuri de schimb, ratele dobânzii, acţiuni, risc de ţară etc).

Speculația bursieră manifestată prin tranzacționarea activă a titlurilor financiare reprezintă un comportament normal în industria fondurilor de investiții. Datorită competiției pentru atragerea resurselor bănești de la investitori aceste fonduri sunt interesate în obținerea unor rentabilități ajustate la risc cât mai ridicate. Implementarea unor strategii investiționale cu un grad ridicat de risc este cu atât mai normală în cazul fondurilor exclusiv orientate spre tranzacționarea în marjă (de exemplu, o mare parte din fondurile de *hedge*). Însă în astfel de cazuri, clienții care cumpără unitățile de fond sunt conştienți de la început de riscul ridicat la care este expus capitalul investit, dar îl acceptă din dorința obținerii unor rentabilități superioare. Cu alte cuvinte, nu se pune problema garantării unei rentabilități minime pentru investitor, capitalul putând fi de altfel pierdut integral.

Situația este diferită în cazul băncilor comerciale deoarece majoritatea resurselor financiare ale acestora sunt depozite pe termen scurt ale populației şi firmelor. Acestea sunt prin definiție plasamente cu risc minim intrând şi sub incidența fondurilor de garantare iar deponenții le percep ca atare. Prin urmare, în cazul băncilor nu este recomandată a supradimensionare a portofoliului de active financiare deținute în scop speculativ. Este vorba în special de instrumentele financiare derivate care nu figurează în activul băncii dar îi pot influența substanțial profitabilitatea şi sovabilitatea din extra-bilanț. Cât timp activitatea de bază este atragerea de depozite şi acordarea de credite, este oarecum impropriu de exemplu ca majoritatea profitului băncii să provină din activitatea speculativă. Mai mult, există oricând posibilitatea ca aceste profituri speculative să se transforme în pierderi. În general, dacă profitul unei bănci exprimat sub forma profitului net pe acțiune este caracterizat în timp de o volatilitate peste medie (măsurată cel mai adesea prin abaterea medie pătratică), atât acționarii cât şi investitorii din piață vor penaliza acest comportament prin creşterea rentabilității cerute. Acest lucru este echivalent cu scăderea prețului pentru acțiunea băncii deci cu scăderea valorii de piață a acesteia.

4.3 Valoare contabilă vs. valoare justă

Băncile nu sunt simplii agenți economici, ele joacă un rol special dat de importanța activității lor pentru bunul mers al întregii economii. Tocmai din acest motiv există peste tot în lume un organism guvernamental însărcinat cu supravegherea acestui sector. Fiecare deviație de la un comportament rațional şi prudent trebuie identificată şi corectată din timp pentru a preveni contaminarea întregului sistem. Pe de altă parte, băncile sunt firme deținute de acționari iar obiectivul lor corporativ este maximizarea valorii de piață realizabil în special prin obținerea unor rate de profitabilitate superioare mediei sectorului. Competiția acerbă dintre bănci a determinat în timp apariția unor strategii agresive de afaceri realizate prin expuneri din ce în ce mai mari la risc şi totodată încercări de mascare sau cosmetizare a acestor expuneri excesive.

Ce ne oferă o scurtă analiză asupra bilanțului unei bănci comerciale? Un răspuns simplu ar fi următorul: imaginea patrimoniului unei bănci *la un anumit moment dat în timp*. La nivel global, băncile de mărime medie şi mare sunt cotate la bursele de valori din rațiuni ce țin de acces facil la piața de capital sau imagine. Una din obligațiile acestor bănci cotate este raportarea trimestrială[32] a situațiilor financiare, printre care şi această imagine instantanee asupra resurselor şi plasamentelor băncii. În aceste condiții devine tentant ca băncile să ajusteze situația bilanțieră cu puțin timp înainte de momentul „pozei" pentru a inversa operațiunile după data de raportare. O mare parte din portofoliul de investiții al băncilor este caracterizat printr-o lichiditate ridicată astfel încât banca poate reduce, relativ uşor și rapid, expunerile pe anumite acțiuni mai riscante şi plasa fondurile în efecte publice sau chiar numerar.

Un alt exemplu de ajustare interesată sunt operațiunile de vânzare cu opțiuni de răscumpărare denumite contracte repo, operațiuni frecvente în sistemul bancar. Este vorba de tranzacții prin care o bancă (numită cedent) transferă un activ financiar în contul unei alte bănci (numită cesionar) cu o clauză de transfer ulterior înapoi către cedent la un preț

[32] Este vorba despre raportările la datele de 31 martie, 30 iunie, 30 septembrie şi 31 decembrie. Raportările propriu-zise devin publice cu o anumită întârziere de până la două luni pentru primele trei date, situațiile financiare finale aferente anului încheiat fiind publice de regulă doar în zona lunilor aprilie-mai ale anului următor.

stabilit în momentul tranzacției. În cadrul tranzacțiilor repo se disting două versiuni: (1) pensiunea, atunci când activul apare înregistrat în bilanțul cedentului iar prețul de cesiune este înregistrat ca datorie către cesionar; (2) vânzarea cu posibilitate de răscumpărare atunci când activul transferat este înregistrat ca activ în bilanțul cesionarului în timp ce cedentul înregistrează valoarea corespunzătoare prețului de răscumpărare în afara bilanțului. Activele transferate sunt de regulă obligațiuni guvernamentale iar angajamentele de răscumpărare vizează orizonturi relativ scurte de ordinul săptămânilor/lunilor. Prin intermediul acestor contracte repo investițiile băncii în titluri de valoare pot fi transformate în numerar îmbunătățindu-se astfel indicatorii de lichiditate ai băncii.

Pentru a elimina astfel de ajustări din practicile băncilor și în general a firmelor cotate, soluția propusă de comunitatea investitorilor şi analiştilor financiari este raportarea de valori medii zilnice aferente întregii perioade de raportare și nu a valorilor aferente unei singure zile. De exemplu, raportarea trimestrială la 31 martie a postului ”plasamente la bănci” nu va folosi valoarea acestora doar în ziua de 31 martie ci va afişa media tuturor valorilor zilnice pe parcursul primelor trei luni ale anului. În acest fel, ajustările făcute pentru perioade scurte de timp nu pot afecta semnificativ valorile medii având astfel o utilitate de cosmetizare redusă pentru bănci. Desigur, recurgerea la astfel de raportări este opțională şi ține de atitudinea băncii față de transparența propriei activități față de investitori și piețele financiare.

O problemă mai importantă legată de acuratețea datelor bilanțiere constă în modul de reflectare a valorii activelor şi datoriilor băncilor, cele două alternative fiind valoarea contabilă şi valoarea de piață. Reglementările contabile internaționale au făcut paşi importanți în reglementarea modului de alegerea a sistemului folosit de bănci însă un eşec răsunător a fost înregistrat în perioada premergătoare crizei financiare din 2007/08. În aceea perioadă, sistemul dezvoltat în jurul aşa-numitei valori juste, axat pe marcarea la piață a valorii activelor şi datoriilor băncilor a fost folosit în mod fraudulos şi în mod exagerat pentru elemente bilanțiere puțin lichide. Intenția mai multor comitete internaționale de standardizare contabilă de a obliga băncile să reflecte toate activele financiare deținute la valoarea de piață şi nu la cea contabilă a deschis drumul multor instituții financiare către așa-numita contabilitate „creativă”. Astfel, în cazul activelor financiare fără o piață de

tranzacționare lichidă, procedura de marcare la piață a valorii lor (engl., mark-to-market) a condus la adoptarea unor prețuri „de piață” adesea manipulate de traderi pentru a favoriza instituțiile financiare deținătoare. În momentul în care cotațiile nerealiste s-au prăbuşit instalându-se lipsa de lichiditate în piață, miliarde de dolari s-au evaporat din portofoliile mai multor instituții financiare de rang global, conducând la declanşarea propriu-zisă a crizei financiare.

O definiție tehnică a conceptului de valoare justă este următoarea: prețul pentru vânzarea unui activ într-o tranzacție normală pe piața principală, sau cea mai avantajoasă, între participanți pe piață, la data evaluării, în condiții de piață actuale. Acest preț poate fi observabil direct sau poate fi doar estimat printr-o metodă de evaluare de către un evaluator autorizat. Conform recomandărilor Financial Accounting Standards Board (FASB), în funcție de datele disponibile, o bancă poate estima valoarea justă aunui activ folosind următoarele metode:

- Nivelul 1: cotații de pe o piață activă pentru instrumente similare;
- Nivelul 2: metode de evaluare bazate pe date observabile pe piață;
- Nivelul 3: metode de evaluare bazate pe date care nu pot fi observate în piață.

În mod evident, metodele de evaluare care folosesc cu preponderență date neobservabile implică un grad de subiectivitate ridicat, prin numărul mai mare de estimări şi judecăți potențial arbitrare.

Față de valoarea justă și cea de piață, conceptul de valoare contabilă este mult mai precis. El se referă la înregistrarea elementelor din bilanț la valoarea istorică sau originală (cost istoric) fără a lua ulterior în calcul modificări ale ratelor dobânzii din piață sau ale ratingurilor. Una din premisele acestei abordări este că entitatea va păstra activul/datoria până la maturitate. De exemplu, în cazul unui credit, banca va proceda la reducerea valorii raportate în bilanț ori de câte ori clientul debitor va rambursa tranşe din principalul creditului. Astfel, are loc o „amortizare” a creditului pe parcursul vieții sale până în ziua în care ultima tranşă este returnată băncii. Această procedură de înregistrare se numește la cost amortizat. Pe de altă parte, băncile reflectă în bilanț doar valoarea netă a creanțelor adică din totalul creditelor se scad sumele pe care banca se aşteaptă să nu le mai poată recupera.

Pentru băncile care au în portofoliul lor de investiții volume considerabile de obligațiuni, publice sau private, diferența între valoarea contabilă și cea de piață devine importantă. Deoarece valoarea de piață (prețul bursier) al obligațiunilor depinde de rata dobânzii de pe piață la un moment dat, o bancă se aşteaptă ca orice modificări sensibile ale acestei rate să determine aprecieri sau deprecieri valorice ale portofoliului de obligațiuni. Astfel, chiar dacă banca a achiziționat o obligațiune la un preț de 100.000 lei, volatilitatea dobânzilor pe piață va face ca valoarea de piață a acestei obligațiuni să oscileze în jurul valorii de 100.000 lei. Cu cât sunt mai mari variațiile de dobânzi şi mai rare actualizările valorilor raportate de bancă cu atât crește riscul ca cititorul situațiilor financiare ale băncii să fie indus în eroare. Acelaşi lucru este valabil şi pentru datoriile băncii.

Din cauza acestei sensibilități a valorii de piață a activelor financiare deținute de bancă, reglementările contabile internaționale au indicat delimitarea investițiilor în două categorii distincte, fiecare dintre ele fiind supusă unui tratament diferit privind folosirea valorii contabile sau a celei de piață. Avem astfel:

- *Active financiare deținute până la scadență (HTM):* banca trebuie să dovedească instituției de supraveghere că are atât intenția cât şi posibilitatea de a păstra aceste active pe toată durata vieții lor. În acest caz, ele sunt înregistrate la cost istoric (valoare contabilă) deoarece chiar dacă pe parcursul deținerii lor valoarea lor de piață se modifică banca nu va suferi nici pierderi nici câştiguri deoarece la scadență va primi o valoare cunoscută din momentul achiziției: valoarea nominală cu sau fără primă de rambursare.

- *Active financiare disponibile pentru vânzare (AFS):* în această situație banca nu se angajează să păstreze până la scadență activele deoarece pot apărea situații în care are nevoie de lichidități şi le poate obține prin vânzarea de active financiare. În funcție de condițiile de pe piață de la momentul vânzării, banca poate înregistra un câştig sau o pierdere. Din acest motiv, este obligată să raporteze aceste active la minimul dintre valoarea contabilă şi cea de piață pentru ca valorile raportate să nu fie niciodată supraevaluate.

Capitolul 5

Performanță şi riscuri în activitatea bancară

În general, obiectivul final al unei firme cu scop lucrativ se subscrie conceptului de maximizare a valorii de piață. Spre acest scop se înaintează prin creşterea profitabilității și/sau prin reducerea (controlul creşterii) riscurilor. Profitabilitatea şi riscul conduc la conceptul mai larg de performanță care poate fi exprimat şi ca o maximizare a profitabilității pe unitate de risc asumat. În cazul particular în care banca este cotată la bursă, evoluția ei este urmărită atent de către acționari, potențialii investitori și analiştii financiari. Valoarea de piață a băncii va reflecta dinamica performanței adică rezultatele financiare obținute vor fi analizate în contextul nivelului de risc asumat de către managementul băncii respectiv în raport cu performanța băncilor competitoare.

În cazul profitabilității unei bănci, evaluarea poate fi făcută relativ uşor cu ajutorul unor indicatori generali acceptați (de ex., ROA - rentabilitatea activelor sau ROE – rentabilitatea financiară). În cazul riscului însă se întâmpină dificultăți legate de diferitele opinii privind sursa şi sfera de cuprindere a riscului. Datorită particularităților ce privesc obiectul lor de activitate, băncile sunt firme a căror activitate implică o serie de riscuri specifice care au un impact mult mai mic în cazul celorlalte firme. Mai mult, manifestarea unui anumit risc în cadrul unei bănci poate determina manifestarea aceluiaşi tip de risc sau a altora asociate în cadrul celorlalte bănci din sistem. Acest fenomen poartă denumire de contagiune sau contaminare și este cel mai evident în timpul perioadelor de criză. De exemplu, în perioada 2004-2007 majoritatea băncilor de investiții dar și băncile comerciale au raportat nivele foarte ridicate ale profitabilității, comparativ cu valorile istorice înregistrate de acestea sau cu cele înregistrate în sectoarele non-financiare ale economiei. Totuși, odată cu accentuarea riscului de lichiditate și a celui de credit în timpul crizei financiare declanșate în 2007/2008 a devenit vizibil nivelul foarte ridicat al riscului asumat de aceste bănci care a determinat în final falimente notorii în rândul acestora.

Managementul financiar la nivelul unei bănci comerciale cotate la bursă este preocupat de maximizarea valorii de piață a băncii în condițiile de profitabilitate și risc agreate de acționari. Desfășurarea activității băncii în funcție de aceste coordonate trasate de acționari implică sarcini de lucru în zona de planificare financiară, contabilitate financiară și analitică, sisteme informatice, trezorerie, control intern și mai ales managementul riscului.

Dinamica indicatorilor financiari înregistrați de bănci este utilă și în caracterizarea condițiilor de afaceri din economie. Aceasta deoarece activitatea băncilor influențează în mod direct volumul creditului privat din economie și oferta de monedă. Perioadele în care profiturile băncilor sunt ridicate reprezintă în general perioade de creștere economică în timpul cărora firmele și populația folosesc în mod masiv canalul creditării. Profitabilitatea bancară este foarte sensibilă la modificările din sfera macroeconomică în special în ce privește evoluția PIB-ului, a cursurilor valutare, a tendințelor de pe piețele bursiere și de pe cele de mărfuri.

Managementul băncii trebuie să mențină riscurile în limitele decise de organismele de reglementare și supraveghere (de ex., BNR, BCE) iar expunerile voluntare la risc trebuie să respecte politicile și strategia agreate de acționarii băncii. Ca și în alte sectoare ale economiei este utilă capacitatea managementului de a anticipa eventualele modificări importante în cadrul business-ului. De exemplu, până prin anii 1970 activitatea băncilor din cele mai dezvoltate state capitaliste se reducea la acordarea de credite firmelor și populației pe baza resurselor atrase, cel mai adesea sub formă de depozite. Principala expertiză a băncilor era evaluarea capacității de rambursare a clientului (bonitatea) iar secundar optimizarea plasamentelor și minimizarea cheltuielilor de funcționare. Practic, efortul de management al băncii era concentrat exclusiv pe partea de activ a bilanțului. În urma recesiunilor puternice datorate crizelor petroliere și a volatilității ridicate a dobânzilor din anii 1970, băncile au fost nevoite să se preocupe în mod real și de managementul surselor de finanțare regăsite în partea de pasiv a bilanțului. Astfel, structura de finanțare a băncii (depozite-împrumuturi-capital propriu) influențează în mod direct costul capitalului băncii respectiv profilul de risc de lichiditate al acesteia.

5.1 Veniturile și cheltuielile băncii

În timp ce bilanțul reflectă structura resurselor (pasiv) şi plasamentelor (activ) băncii, contul de profit şi pierdere înregistrează sursele de venituri şi destinația cheltuielilor. Valorile din contul de profit și pierdere sunt strâns legate de evoluțiile elementelor din bilanț depinzând de structura plasamentelor și resurselor de finanțare. În final, profitul înregistrat surprinde calitatea portofoliului de credite dar și modul de control al cheltuielilor. Legat de veniturile bancare, în ultimii ani se poate constata o deplasare a accentului pus de către management dinspre veniturile din dobânzi spre cele provenite din comisioane și tranzacționarea de active financiare. În ceea ce privește cheltuielile, pe lângă plata de dobânzi asociate resurselor atrase (conturi curente, depozite, împrumuturi), regăsim un nivel ridicat al cheltuielilor de administrare. Acest lucru se explică prin faptul că băncile sunt utilizatori intensivi de resurse umane calificată și infrastructură informatică. În cazul băncilor mari, managementul tinde să urmărească performanța în mod analitic pe areale geografice (regiuni, sucursale) respectiv pe diverse segmente de afaceri. Acolo unde este posibil din punct de vedere tehnic, performanța este analizată chiar și la nivel de produs bancar.

În mod tradițional, principala sursă de venituri pentru băncile comerciale a constituit-o activitatea de creditare sub forma dobânzilor și comisioanelor percepute. Suplimentar, banca mai încasează comisioane sau diverse taxe și din operațiunile de transferuri, plăți, diferite produse precum scrisorile de garanție bancară, gestiunea contului curent, al cardurilor emise, consultanță etc. Veniturile şi cheltuielile din activitatea de tranzacționare pe piețele financiare au avut o contribuție marginală acum câteva decenii, provenind în principal din operațiunile de acoperire a riscului (engl., hedging). În perioada curentă, multe bănci aleg să participe în mod activ pe piețele financiare prin tranzații speculative cu valute și derivate financiare. Această strategie poate fi un efect al presiunii ridicate exercitate de acționarii băncii în ce privește țintele de profit. De multe ori acționarii accentuează exclusiv căile de creștere a profitabilității în timp ce partea de riscuri asociate este neglijată. În momentul în care o bancă acționează masiv în sectorul plasamentelor riscante (credite de calitate inferioară, investiții speculative în derivate financiare, etc.) iar ciclul macroeconomic favorizează aceste poziții deschise, profitabilitatea

ridicată obținută va determina şi acționarii altor bănci să impună ținte mai ridicate pentru propriile echipe manageriale. Prin acest mecanism, mai devreme sau mai târziu, întreg sistemul bancar va adopta strategii operaționale mai riscante din cauza urmăririi unilaterale a profitabilității. Nu trebuie ignorat nici faptul că o profitabilitate peste medie poate proveni și din administrarea și controlul eficient al cheltuielilor, de la costul capitalului împrumutat la cheltuielile de funcționare.

Pentru o mai bună fixare a noțiunilor redăm sintetic elementele contului de profit şi pierdere în cazul băncilor comerciale din România.

Tabel 5.1

Contul de profit şi pierdere în cazul băncilor comerciale (sinteză)

	Element	Formulă de calcul
1.	Venituri din dobânzi	
2.	Cheltuieli cu dobânzile	
3.	**Venituri nete din dobânzi**	**1 - 2**
4.	Venituri din speze şi comisioane	
5.	Cheltuieli cu speze şi comisioane	
6.	**Venituri nete din speze şi comisioane**	**4 - 5**
7.	Venit net din tranzacționare	
8.	Câştig net din vânzarea instrumentelor financiare AFS [1]	
9.	Contribuția la FGDB [2]	
10.	Alte venituri din exploatare	
11.	**Venituri operaționale**	**3 + 6 + (7 + 8 + 9 +10)**
12.	Cheltuieli cu provizioanele [3]	
13.	Cheltuieli cu personalul	
14.	Cheltuieli cu amortizarea	
15.	Alte cheltuieli operaționale	
16.	**Cheltuieli operaționale**	**12 + 13 + 14 + 15**
17.	**Profitul înainte de impozitare**	**11 - 16**
18.	Cheltuiala cu impozitul pe profit	
19.	**Profitul exercițiului financiar**	**17 - 18**

1) AFS – disponibile pentru vânzare;

2) FGDB – Fondul de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar;

3) denumirea tehnică completă – „Cheltuieli nete cu ajustările de depreciere pentru active, alte datorii şi angajamente de creditare”

■ Venituri şi cheltuieli din dobânzi

Băncile obțin dobânzi în principal pe baza portofoliului de credite şi avansuri acordate clienților respectiv a titlurilor de valoare deținute (obligațiuni guvernamentale şi corporative). Suplimentar, banca mai poate obține venituri semnificative din dobânzi de pe urma conturilor curente și a plasamentelor sub formă de depozite deschise la alte bănci. În mod analog, cheltuielile cu dobânzile sunt generate în special de sumele atrase de la clienți (conturi curente, depozite) şi de împrumuturile atrase de la alte bănci. Din punct de vedere contabil, categoria veniturilor-cheltuielilor din dobânzi include pe lângă dobânzile curente (scadente) și pe cele restante respectiv penalizatoare. În anumite cazuri sunt asimilate veniturilor din dobânzi și dividendele generate de activele financiare cu venit variabil deținute de bancă.

Nivelul ratei dobânzii percepute de către bancă nu este în totalitate în controlul acesteia, ea fiind nevoită de concurență să adopte nivelele de pe piață mai ales în cazul clienților încadrați în cea mai bună categorie de bonitate. Banca are un spațiu de manevră mai mare în stabilirea dobânzilor pentru clienții din clasele de bonitate inferioare. Astfel, managementul poate stabili o anumită marjă standard pentru fiecare categorie de risc de credit rezultată în urma evaluărilor de tip scoring. În urma analizei particularităților solicitantului de credit această marjă de referință poate fi redusă sau majorată de către salariatul bancar. În funcție de strategia băncii și de segmentele de clienți pe care le țintește, banca poate alege să crediteze cu preponderență clienții mai riscanți care au întîmpinat probleme în accesarea unui credit la băncile mai prudente. Se intenționează în acest fel obținerea unei marje mai ridicate a profitului din dobânzi. Pe de altă parte, mai ales în perioadele de recesiune, băncile cu un profil de risc mai prudent pun un accent mai mare pe obținerea de venituri din dobânzi pe baza efectelor publice (titluri de stat, obligațiuni guvernamentale), datorită nivelului redus de risc şi a stabilității în fluxul de venituri.

Un caz special de venit din dobânzi este înregistrat în cazul investiției în obligațiuni care nu bonifică în mod explicit dobândă, cel mai cunoscut exemplu fiind obligațiunile cu cupon-dobândă zero. În cazul lor, prețul de emisiune sau prețul de piață la care le cumpără banca este mai mic decât valoarea nominală care este plătită la scadență de către

emitentul obligațiunii. Pentru bancă, această diferență de preț constituie sursa de câștig asociată investiției chiar dacă nu este în mod explicit o dobândă. Deoarece intervalul de timp între momentul cumpărării și cel al scadenței poate depăși un an de zile, această diferență de preț este repartizată și înregistrată separat pe fiecare exercițiu financiar. O sursă similară de venituri din dobânzi provine și din datoriile contractate la o valoare mai mare decât valoarea ce trebuie rambursată la scadență.

Comisioanele care sunt parte integrantă a dobânzii anuale efective asociate creditelor (DAE), precum cele percepute pentru analiza dosarului, evaluarea bonității clientului sau evaluarea bunurilor constituite drept garanții sunt considerate și ele venituri din dobânzi. Plata de către clientul solicitant a acestor comisioane se face în etapa premergătoare semnării contractului de credit și nu implică în mod obligatoriu obligativitatea acordării creditului de către bancă. La încasarea acestor comisioane, sumele sunt înregistrate drept venituri în avans urmând să fie recunoscute drept venituri din dobânzi în mod uniform, pe durata derulării creditului folosindu-se amortizarea liniară.

■ Venituri şi cheltuieli din comisioane

Comisioanele cuvenite băncii ca urmare a îndeplinirii unor obligații contractuale cu clienții acesteia sunt recunoscute ca venituri din comisioane. Sub această titulatură generică regăsim mai multe tipuri de comisioane generate prin operațiuni curente (de ex., acordarea de credite, gestiunea cardurilor de credit, transferuri şi viramente între conturi, angajamente – linii de credit, scrisori de garanție bancară) dar şi veniturile generate de produse bancare să le zicem mai speciale (de ex., administrarea numerarului – *cash management*, intermediere-brokeraj pe piețele financiare, consultanță şi planificare financiară, private banking).

S-a observat că în ultimii ani a crescut ponderea acestei categorii de venituri şi datorită faptului că băncile au deviat o parte din costul creditelor din zona dobânzilor în sfera comisioanelor. În unele cazuri această strategie de vânzare agresivă a creditelor la dobânzi de ”ofertă” a fost manipulatorie și evident în detrimentul clienților mai puțin experimentați. După impunerea afișării dobânzii efective DAE pentru produsele de creditare această strategie, să-i zicem de marketing, a scăzut în amploare. Asemănător veniturilor din dobânzi, veniturile din comisioane depind și ele de faza ciclului economic înregistrând creșteri

ridicate în perioadele de expansiune atunci când volumul creditării, a plăților și a efectelor de comerț procesate crește.

■ Venitul net din tranzacționare

Acestei categorii de venit îi este specifică reprezentarea sub forma de câștig sau pierdere netă fără a se detalia în mod explicit veniturile și cheltuielile pe baza cărora a fost generat. Venitul net din tranzacționare provine din diferența dintre câştigurile şi pierderile generate de activele şi datoriile tranzacționabile respectiv din modificările de valoare justă / de piață realizate şi nerealizate. Cu mențiunea ca aceste active și datorii să nu aibă caracter de imobilizări financiare. Mai precis este vorba despre:

(1) venituri nete din tranzacțiile de schimb valutar. De obicei, este cea mia importantă componentă și include câştigurile/pierderile realizate şi nerealizate din contractele spot şi forward pe valute);

(2) venituri nete din active financiare de tip AFS;

(3) venituri nete din reevaluarea activelor şi datoriilor în valută;

(4) venituri nete din tranzacții cu metale prețioase.

■ Câştigul net din vânzarea instrumentelor financiare AFS

(fost: Profit sau pierdere din activitatea financiară)

Reprezintă diferența dintre câştigurile şi pierderile generate prin tranzacționarea instrumentelor financiare AFS, elemente recunoscute ca atare în contul de profit şi pierdere doar în momentul vânzării. Pentru o tranzație individuală, câştigul sau pierderea se determină ca diferența între prețul de vânzare şi valoarea contabilă (sau costul amortizat) al instrumentului financiar.

În contextul acestui element de venit facem următoarea mențiune. Prin activitate financiară a băncii înțelegem operațiunile acesteia pe piețele valutare şi bursele de valori sau mărfuri care nu sunt legate în mod direct de produsele oferite în mod standard clienților. Desigur, acordarea de credite și atragerea de depozite constituie și ele activități financiare însă în termeni tehnici contabili ele reprezintă de fapt activitatea de exploatare sau operațională a băncii, nucleul dur al obiectului de activitate. Pe lângă tranzacțiile generate de nevoia de acoperire a riscurilor financiare (de ex., valutar, de rată a dobânzii, de piață) băncile derulează şi operațiuni de gestiune a trezoreriei (adică a resurselor lichide) care

implică asumarea voluntară de poziții speculative pe piețele financiare. Finalitatea financiară a tuturor acestor activități constă în câştig sau pierdere pentru bancă. Pentru utilizatorul informatiei contabile extern băncii contează mai puțin valoarea în sine a contractelor tranzacționate motiv pentru care în contul de profit și pierderese raportează doar efectul net al acestora.

Redăm mai jos principalele categorii de cheltuieli operaționale ale unei bănci comerciale.

- **C1: Cheltuieli nete cu ajustările de depreciere pentru active**
(sau: Cheltuieli cu provizioanele pentru riscul de credit)

Tehnic vorbind, un activ financiar (sau un grup de active) este considerat depreciat şi generează pierderi din această depreciere dacă există indicii obiective privind deprecierea ca rezultat al unor evenimente generatoare de pierderi apărute după recunoaşterea inițială a activului. Foarte important, este vorba despre evenimente deja manifestate. Pierderile aşteptate ca urmare a unor evenimente viitoare, oricât de probabile ar fi acestea, nu pot sta la baza deprecierii unui activ. Exemplificăm câteva evenimente generatoare de pierderi:

- dificultăți financiare semnificative ale debitorului, persoană fizică sau firmă, rezultate din analiza actualizată a bonității efectuată de către personalul băncii;
- încălcări ale prevederilor din contractul de credit, în special întârzieri la plata principalului sau a dobânzilor datorate băncii; în general orice schimbări nefavorabile în comportamentul de plată al debitorului;
- necesitatea băncii de a rescadența sumele de plată ca urmare a situației financiare precare a debitorului;
- existența unor indicii conform cărora debitorul-firmă ar urma să intre în reorganizare financiară sau faliment.

Spre deosebire de firmele nefinanciare, cheltuielile cu provizioanele pentru riscul de credit înregistrate de bănci reprezintă o importantă sursă de cheltuieli. Acest lucru se explică prin faptul că activitatea de bază a băncilor este creditarea iar în cadrul ei problema riscului de credit și a nerecuperării resurselor împrumutate se pune în mod constant. Similar cheltuielilor de amortizare, cheltuielile cu provizioanele sunt cheltuieli

nemonetare ce nu implică ieşiri efective de fonduri din bancă fiind însă deductibile fiscal. Băncile folosesc instrumentul provizioanelor pentru a-și ajusta preventiv valoarea creanțelor și profitul atunci când există indicii care sugerează probabilitatea realizării riscului de credit. Dacă în ciuda indiciilor acest risc de credit nu se realizează sumele înregistrate inițial drept cheltuieli cu provizioanele sunt înregistrate de această dată drept venituri. În cazul băncilor din România pentru cheltuielile şi veniturile din provizioane pentru riscul de credit s-au folosit și continuă să fie populari în exprimări termenii de „Corecții privind valoarea creanțelor ...” respectiv „Reluări din corecții privind ...”.

În perioada 2009-2011, pe fondul deteriorării condițiilor economice în urma crizei financiare, multe titluri din presa de specialitate din România subliniau plastic faptul că „provizioanele au mâncat/mușcat din profitul băncii X”. Mesajul transmitea faptul că în viziunea și evidențele băncilor riscul de credit se amplificase puternic obligându-le astfel să-și ajusteze negativ profitul prin înregistrarea masivă de cheltuieli cu provizioanele pentru riscul de credit. Desigur, acționarii băncilor nu sunt deloc încântați de faptul că printr-o simplă operațiune contabilă profitul net și în final ratele lor de rentabilitate se reduc semnificativ.

În calitate de cheltuieli deductibile, provizioanele pentru riscul de credit au și implicații fiscale. Pentru determinarea valorii provizioanelor pentru riscul de credit, în România se foloseşte metoda încadrării fiecărei creanțe în una din cele cinci categorii de risc și aplicarea unui procent la valoarea creanței: standard (0%), în observație (5%), substandard (10%), îndoielnic (50%) și pierdere (100%). În străinătate se mai practică și alte soluții de calcul. De exemplu, așa-zisa metodă a experienței istorice conform căreia valoarea deductibilă a provizioanelor se calculează ca produs între: (1) raportul mediu dintre sumele nerecuperate şi totalul creditelor, calculat în ultimii 5-10 ani şi (2) valoarea curentă a creditelor. Un alt exemplu este metoda pierderilor specifice (engl., specific charge-offs) care permite băncilor să-şi crească rezerva pentru riscul de credit din profitul brut cu maxim suma creditelor înregistrate ca pierdere ca urmare a imposibilității recuperării lor de la debitori.

Legat de procesarea creanțelor depreciate există doi termeni de specialitate care sunt confundați adesea. Termenul de ”write down” presupune reducerea valorii contabile a unei creanțe în bilanț datorată

deprecierii sale. Termenul ”write off” presupune reducerea în totalitate a valorii contabile a unei creanțe și implică eliminarea acesteia din bilanț.

C2: Cheltuieli cu personalul

Băncile încă folosesc în mod intensiv resursa umană în desfășurarea activității lor. În consecință, în cadrul cheltuielilor de administare, ponderea cea mai mare o au cheltuielile cu personalul. Acestea iau forma salariilor și primelor brute respectiv contribuțiile la fondurile sociale şi de sănătate aferente. Un mod simplu dar totuşi relevant de comparare a productivității muncii între diferite bănci este raportarea veniturilor totale la numărul mediu de angajați. Acest raport arată ce venit generează în medie un salariat bancar. Dimensiunea personalului bancar variază foarte mult în funcție de fazele ciclului economic, cu angajări extinse în perioadele de expansiune a creditului şi repoziționări în timpul perioadelor de contractare a activității economice.

De exemplu, în perioada 2005-2007 majoritatea băncilor s-au angajat în competiția de a ajunge cât mai aproape de clienți prin dezvoltarea într-un ritm accelerat a rețelei teritoriale, proces ce a crescut mult cererea de personal bancar. În rândurile salariaților din bănci au apărut de multe ori absolvenții unor profile non-ecoomice/financiare şi datorită faptului că pozițiile din front office pot fi ocupate în mod responsabil chiar şi după training-uri minimale. Un exemplu important de eficientizare a folosirii resurselor umane, în sensul reducerii numărului de salariați, a fost strategia implementată de grupul Erste după preluarea pachetului majoritar în cadrul BCR.

Pe lângă drepturile salariale obişnuite, băncile, în special cele listate la bursă decid acordarea de acțiuni salariaților şi administratorilor. Această remunerare este văzută ca o modalitate de fidelizare şi cointeresare a acestora în direcția creşterii valorii de piață (capitalizării bursiere) a băncii. Atunci când banca realizează o majorare de capital social prin încorporarea rezervelor şi a primelor de capital (operațiune cunoscută şi sub denumirea de „acordare de acțiuni gratuite” sau „dividende sub formă de acțiuni”[33]), o parte din acțiunile nou emise sunt repartizate

[33] Dacă inițial, capital social este format din 10.000 de acțiuni, iar în urma majorării de capital se mai emit 2.000 de acțiuni noi, atunci un acționar care deține 100 de acțiuni primeşte în mod gratuit încă 20 de acțiuni. Cu toate

salariaţilor şi administratorilor. Criteriile de repartizare pot consta în anumiţi indicatori de performanţă sau, mai simplu, proporţional cu drepturile băneşti încasate în anul precedent. O soluţie alternativă de procurare a acţiunilor destinate bonusurilor este răscumpărarea acestora direct de pe piaţa bursieră şi repartizarea lor către salariaţi.

- **C3: Alte cheltuieli operaţionale**

În această categorie de cheltuieli regăsim: chirii plătite pentru spaţiile aferente agenţiilor şi punctelor de lucru (unde este cazul), întreţinere şi reparaţii, materiale şi consumabile, cheltuieli cu serviciile de curierat şi telecomunicaţii, paza şi securitatea, energie electrică şi termică, transport, audit, servicii de consultanţă inclusiv juridică (avocaţi). Suplimentar, se pot adăuga cheltuieli de promovare/publicitate, cheltuieli generate de executările silite sau cu sponsorizările. Dacă sunt îndeplinite condiţiile legale, cheltuielile cu sponsorizările pot fi deduse în întregime din impozitul pe profit datorat de către bancă.

5.2 Evaluarea profitabilităţii bancare

Din punct de vedere al teoriei financiare, măsura cea mai potrivită să descrie performanţa unei firme este preţul acţiunilor sale la bursă. Această variabilă nu este însă întodeauna observabilă în special în cazul băncilor mici sau a celorlalte instituţii de credit. Chiar şi în cazul băncilor cotate la bursă, în condiţiile în care acţiunile lor sunt slab tranzacţionate, deci puţin lichide, preţul de piaţă nu prezintă garanţia unui preţ de echilibru veritabil, fiind puternic influenţat de conjunctura psihologică, intrări sau ieşiri ale acţionarilor. Sub această rezervă, calcularea şi interpretarea unor rate de profitabilitate permite o abordare mai generală şi mai uniformă fenomenului performanţei bancare. În general, profitabilitatea surprinde gradul de competitivitate a băncii şi eficienţa managerială. În special pentru băncile de talie mică, propria profitabilitate este o sursă esenţială de creştere.

---

acestea, în condiţii normale, valoarea deţinerii acestui acţionar nu se modifică deoarece după majorare, preţul unei acţiuni se va ajusta automat cu -16,67% din cauza diluării capitalului social.

- **Marja netă din dobânzi**

Raportează dobânzile nete încasate la valoarea totală a activelor. În unele cazuri, numitorul ia în considerare doar activele care generează în mod direct câştiguri pentru bancă (engl., earning assets).

$$\text{Marja netă din dobânzi} = \frac{(\text{Venit. din dobânzi} - \text{Chelt. cu dobânzile})}{\text{Total active}}$$

- **Marja netă din comisioane**

Raportează comisioanele nete încasate la valoarea totală a activelor.

$$\text{Marja netă din comisioane} = \frac{(\text{Venit. din comisioane} - \text{Chelt. cu comisioanele})}{\text{Total active}}$$

- **Marja netă operaţională**

Are acelaşi înţeles ca primele două marje prezentate însă reuneşte atât activitatea generatoare de dobânzi cât şi cea de comisioane.

$$\text{Marja netă operațională} = \frac{(\text{Venit. din exploatare} - \text{Chelt. din exploatare})}{\text{Total active}}$$

- **Rentabilitatea activelor (ROA)**

Unul din cei mai relevanţi indicatori privind eficienţa folosirii activelor este rentabilitatea activelor, cunoscută în general sub acronimul ROA (engl., return on assets). Faţă de marja netă operaţională, ROA integrează câştigurile/pierderile din activitatea financiară şi exclude contribuţiile fiscale plătite.

$$\text{Rentabilitatea activelor (ROA)} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Total active}}$$

Pentru o apreciere mai analitică a acestui indicator se foloseşte adesea următoarea descompunere:

$$\text{ROA} = \left(\frac{\text{Profit net}}{\text{Venit. totale}}\right) \times \left(\frac{\text{Venit. totale}}{\text{Total active}}\right) = \text{Marja profitului} \times \text{Rotația activelor}$$

Primul factor din descompunere cuantifică profitabilitatea iar al doilea eficiența folosirii activelor. Urmărind în mod separata evoluția celor două componente se pot identifica cauzele care stau la baza dinamicii ROA.

■ Rentabilitatea financiară (ROE)

Probabil cel mai reprezentativ și popular indicator de profitabilitate, rentabilitatea financiară sau ROE (engl., return on equity) sintetizează cel mai bine modul de gestiune al întregii activități la nivelul firmei, în special din prisma acționarilor-investitori.

$$\text{Rentabilitatea financiară (ROE)} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Capital propriu}}$$

În mod asemănător ROA, şi acest indicator poate fi descompus într-un mod util analizei în următorii factori:

$$\text{ROA} = \left(\frac{\text{Profit net}}{\text{Total active}}\right) \times \left(\frac{\text{Total active}}{\text{Capital propriu}}\right)$$

$$= \text{ROA} \times \text{Multiplicatorul capitalului propriu}$$

Din relația multiplicativă de mai sus se observă că, în final, pe lângă eficiența folosirii activelor, rentabilitatea financiară depinde şi de aşa-numitul multiplicator al capitalului propriu care indică valoarea activelor băncii pe o unitate de capital propriu. Acest indicator este strâns legat de noțiunea de levier financiar (efect de pârghie, engl., leverage) cu înțelesul că o firmă poate folosi "forța" datoriilor pentru a obține o rentabilitate mai ridicată. Este important ca analiza profitabilității băncilor să nu se facă izolat, pentru un anumit an, ci în dinamică. De exemplu, anul 2015 a fost un an profitabil pentru băncile din România însă a venit după 5 ani de pierderi continue între care 2014 a fost cel mai slab an. Practic, pentru băncile autohtone, anul 2015 a reuşit doar să acopere parțial pierderile anterioare. Luat însă în mod izolat, profitul anilor următori poate fi interpretat în cheia "profiturilor uriașe ale băncilor lacome".

■ Profitul net pe acțiune (EPS)

Un indicator al profitabilității urmărit îndeosebi de către investitorii şi analiştii de pe piețele bursiere este profitul net pe acțiune, prescurtat EPS (engl., earnings per share). Pentru un acționar contează mai puțin

valoarea absolută a profitului net, el este interesat mai mult de profitul care rezultă pe acțiune. Astfel, valoarea absolută a profitului net poate să crească de la un an la altul însă dacă numărul de acțiune crește prin diferite operațiuni (de ex., majorări de capital cu aport în numerar sau prin emiterea de acțiuni gratuite, conversia unor datorii în acțiuni, splitarea valorii nominale etc.) atunci profitul net pe acțiune poate să scadă.

De regulă, se mai publică o variantă a EPS denumită ”dilluted EPS” care ține cont și de eventualele emisiuni de acțiuni care pot interveni oricând și care nu sunt în controlul băncii. Un exemplu sunt opțiunile de cumpărare pentru acțiunile băncii aflate în proprietatea top managerilor, distribuite acestora ca modalitate de cointeresare. Dacă prețul acțiunilor bănci crește la bursă este posibil ca opțiunile să devină profitabile pentru manageri și aceștia să le exercite. În acest fel, banca emite un anumit număr de acțiuni care sunt cumpărate de manageri la prețul convenit în opțiune și vândute pe bursă la prețul de piață (mai mare). Un alt exemplu sunt obligațiunile convertibile în acțiuni emise de bancă în care cumpărătorii au opțiunea să aleagă rambursarea de către bancă a valorii nominale a obligațiunilor sau conversia acestora în acțiuni și implicit atragerea creditorului obligatar în acționariatul băncii.

■ Raportul preț/profit net pe acțiune (PER)

O măsură și mai obiectivă de apreciere a profitabilității investiției în acțiunile unei bănci este indicatorul PER (engl, price earnings ratio sau P/E). Prin raportarea prețului unei acțiuni la profitul net corespunzător ei obținem cât costă de fapt obținerea unui leu profit prin cumpărarea acțiunilor băncii X. Acest raport este o măsură relativă care poate fi folosită pentru compararea investițiilor în acțiunile firmelor dintr-un anumit sector economic.

■ Componentele marjei nete din dobânzi

După cum am menționat, obiectul principal de activitate al unei bănci comerciale poate fi definit succint drept „comerț cu bani”. Adică atragerea de resurse financiare la o anumită dobândă concomitent cu plasarea lor în credite cu o dobândă superioară. Aparent, marja netă din dobânzi depinde exclusiv de eficiența acestor două subactivități ale băncii

şi reflectă condițiile generale ale pieței dar şi particularitățile de finanțare şi creditare ale băncii. La o analiză mai detaliată se poate identifica însă o a treia subactivitate care influențează marjă netă din dobânzi. Este vorba despre diferența dintre maturitatea (scadența) medie a fondurilor atrase şi cea a fondurilor plasate sub formă de credite. De exemplu, acordarea de credite pe termene lungi de 25-30 de ani nu a fost condiționată niciodată de existența clienților dispuşi să-şi constituie depozite la termen pe un sfert de secol. Face parte din activitatea băncii să gestioneze această diferență de maturități (engl., maturity mismatch) între active și pasive prin perceperea unor marje de dobânzi superioare pentru creditele pe termen mediu și lung.

5.3 Riscurile bancare

Procesul de inovație financiară derulat într-un ritm rapid în anii 1980 a condus la modificări majore în activitatea bancară tradițională. Progresul tehnologic și dereglementarea piețelor financiare au condus la apariția de oportunități de afaceri financiar-bancare și pentru firmele non-bancare. Prin urmare, începând cu anii 1990, marjele de profit ale băncilor au intrat pe o tendință de scădere din cauza noilor competitori cu care își împărțeau acum clienții. În același timp, reglementările bancare la nivel mondial au calculat și solicitat acționarilor băncilor o serie de cerințe suplimentare de capital pentru a susține adecvat riscurile la care erau expuse băncile (de ex., acordurile Basel I-IV). Băncile au început să se implice în mod direct în noi segmente de afaceri (de ex., tranzacții pe piețele bursiere și valutare, derivate financiare, produse de asigurări financiare) și și-au diversificat surselor de finanțare concentrate până atunci pe atragerea de depozite de la clienți. În special proliferarea instrumentelor financiare derivate (contracte futures, forward, opțiuni, swap) a ridicat probleme de evaluare a activelor generând noi surse de risc de piață pentru bănci. Frecvența și amploarea crizelor bancare a crescut scoțând în evidență fenomenul de contagiune în sistemul bancar.

În general, activitatea bancară are o expunere la risc superioară în comparație cu activitățile non-financiare de producție, comerț sau servicii. Pe lângă riscul economic, al afacerii propriu-zise, o bancă se confruntă în mod frecvent cu incertitudini legate de evoluția unor variabile macroeconomice precum ratele dobânzii, cursurile de schimb valutar respectiv dinamica creşterii economice, a şomajului sau a inflației.

Managementul unei bănci se va întreba în mod permanent: (1) dacă fluxul curent de cereri solvabile pentru credite va continua şi în viitor; (2) dacă intrările şi ieşirile de fonduri sub forma depozitelor îi vor asigura şi pe viitor resursele necesare creditării în ritmul aşteptat; (3) dacă o scădere a ratei dobânzii nu va afecta în mod disproporţionat valoarea de piaţă a creanţelor sale (în special credite) comparativ cu datoriile (obligaţiuni emise); (4) cum vor aprecia acţionarii-investitorii şi pieţele financiare deciziile managementului, cum va reflecta preţul bursier performanţa de ansamblu a băncii, etc.

Prin însăşi obiectul lor de activitate şi mecanismul de intermediere financiară, băncile se confruntă cu două riscuri majore: riscul de credit şi riscul de lichiditate. Până la începutul secolului 20, aceste două riscuri au fost de fapt singurele ameninţări de natură financiară care periclitau activitatea bancară. Odată cu crahurile bursiere care au precedat Marea Criză antebelică (1929-1933) s-au declanşat şi crize bancare de amploare din cauza retragerilor masive de fonduri din conturile băncilor şi a pierderilor înregistrate de acestea din creditele acordate devenit brusc neperformante. Începând cu anii 1970-80, odată cu primele şocuri petroliere şi renunţarea la etalonul aur (sistemul Breton Woods), mediul financiar a intrat într-o perioadă caracterizată de noi incertitudini: cursuri de schimb volatile, explozii ale inflaţiei şi ale ratelor dobânzii, crahuri bursiere locale şi regionale, dereglementarea pieţelor financiare sau modificarea comportamentului de consum/economisire al populaţiei. Toate acestea au făcut ca băncile să opereze într-un mediu mult mai volatil care a triat în mod natural băncile care nu au acordat atenţia necesară managementului riscurilor financiare. Acest proces reprezintă şi astăzi, în lumina efectelor negative ale crizei declanşate în 2007-2008, o arie de expertiză provocatoare pentru un specialist bancar, implicând de cele mai multe ori metode cantitative complexe de cuantificare şi acoperire a diferitelor riscuri.

Există foarte multe clasificări ale riscurilor bancare. Fiindcă aceste clasificări sunt şi foarte diferite iar uneori chiar defecte, ele nu trebuie percepute şi memorate ca pe ceva imuabil. Până la urmă, este extrem de dificilă o delimitare perfectă a sferei riscurilor în categorii care să nu se suprapună dar în acelaşi timp să şi acopere integral conceptul. Totuşi sunt recunoscute aproape unanim patru mari riscuri bancare: riscul de credit, riscul de lichiditate, riscul de piaţă şi riscul operaţional.

Suplimentar, mai sunt amintite şi riscul de rată a dobânzii respectiv riscul valutar (deşi ambele sunt incluse în riscul de piață), riscul reputațional, riscul strategic sau cel de conformitate. În fiecare bancă importantă, managementul riscului intervine în majoritatea proceselor decizionale şi de afaceri. Astfel, conducerea băncii este preocupată de două mari direcţii de acţiune: (1) evaluarea continuă a riscurilor curente şi potenţiale care pot afecta obiectivelor de performanţă, şi (2) asigurarea unui cadru adecvat de administrare a activităţii prin reglementare şi control intern (strategii, politici, regulamente, proceduri). În general, procesul de management al riscului este structurat pe mai multe etape: identificare, cuantificare, selectarea soluţiilor de protecţie, monitorizare şi control.

■ Riscul de credit

Riscul de credit se manifestă atunci când un client debitor al băncii nu rambursează principalul şi/sau dobânda asociată unui credit conform scadenţelor agreate. Riscul de credit este generat în principal de creditele acordate de bancă clienţilor dar şi de „creditele" acordate sub forma achiziţiei de obligaţiuni de stat sau private. Manifestările acestui risc pot evolua de la simple și minore întârzieri la plată, la rescadențări ale ratelor, restructurări de credit și executări silite având ca efect recuperarea parțială a sumelor sau chiar pierderea integrală a creanțelor. Chiar dacă în medie procentul creditelor neperformante este unul relativ redus riscul de credit este amplificat de faptul că banca își finanțează preponderent prin datorii activitatea de creditare. Astfel, ponderea foarte mică a capitalului propriu face ca pierderile din creditele neperformante să se propage rapid asupra banilor deponenților și implicit asupra solvabilității băncii.

Pentru cuantificarea riscului de credit, la nivelul băncii se folosesc mai mulţi indicatori calculaţi sub formă de rapoarte:

- Active (credite) neperformante[34] / total credite;
- Active (credite) neperformante / capital propriu;
- Pierderi nete din credite neperformante / total credite;

---

[34] Rata creditelor neperformante (engl., non-performing loans (NPL) ratio) este calculată diferit în funcţie de reglementările dintr-o ţară sau regiune. La nivelul UE s-a încercat calculul unor rate NPL armonizate care să asigure comparabilitatea măsurilor de risc de credit.

- Cheltuieli anuale cu provizioanele de risc de credit / total credite (se folosește ca numitor și capitalul propriu);
- Total credite / total depozite;
- Credite restructurate / total credite.

Aceşti indicatori exprimă ponderea fenomenului de neperformanță în portofoliul de credite al băncii sau raportat la valoarea capitalului propriu. Din punct de vedere tehnic, în categoria creditelor neperformante intră acele credite care înregistrează întârzieri la plată de peste 90 de zile. Deși este cel mai frecvent, termenul de 90 de zile poate fi modificat prin reglementări bancare (BNR) sau fiscale (guvern). Pierderile nete din creditele neperformante reprezintă diferența dintre valoarea creditelor-pierdere şi eventualele sume recuperate din garanții.

Riscul de credit este analizat atât la nivel individual, adică pentru fiecare client în parte, cât şi la nivel de portofoliu de credite, prin monitorizarea structurii şi corelațiilor existente între diferitele creanțe. Reguli de bază în gestionarea riscului de credit recomandă evitarea creditării excesive a unui singur sector economic, indiferent de cât de profitabil ar părea aceasta la un moment dat, sau expuneri prea mari pe creditele în valută în special cele ”exotice” (CHF, USD, JPY). Totodată, banca clasifică creditele în categorii calitative în funcție de bonitatea clientului urmărind în acelaşi timp modul de migrare în timp a unui credit în cadrul acestor categorii.

▪ Riscul de lichiditate

Să presupunem că în mod îndreptățit sau doar răuvoitor se propagă zvonuri cum că banca X a acordat în mod conștient multe credite neperformante şi acum nu le mai poate recupera sau că a făcut investiții riscante în instrumente derivate şi acum înregistrează pierderi de peste 100%. Cu alte cuvinte, acționarii și managementul băncii X sunt acuzați de imprudență şi neprofesionalism în luarea deciziilor. Cum doar o mică parte din pasivul bilanțului sunt efectiv banii acționarilor băncii (cca. 10-15%), ceilalți finanțatori ai băncii, adică clienții deponenți şi cei care au conturile curente deschise aici, sunt cuprinşi de nelinişte la gândul că banca X ar putea intra în incapacitate de plată şi de aici foarte repede în faliment. Se propagă idea că banca X nu mai are suficiente lichidități pentru rambursarea sumelor atrase şi că unii dintre deponenți îşi vor

pierde fondurile. Pentru a nu fi ei aceia, clienții receptivi la aceste știri-zvonuri vor lua cu asalt unitățile băncii pentru a-şi retrage cât mai repede banii. De multe ori, se iau cu asalt agențiile băncii X prin cereri de retragere care în cea mai mare parte nu pot fi executate pe loc[35] din cauza depășirii plafoanelor de eliberare de numerar. În mod așteptat, aceste refuzuri ale băncii X vor alimenta suplimentar panica instalată în rândul deponenților ei.

În acest context, chiar dacă în realitate situația băncii X nu era cea descrisă de zvonuri ea poate întâmpina dificultăți majore în a transforma rapid activele deținute în lichidități. Marea parte a activelor bancare este sub forma creditelor acordate pe diferite termene care nu pot fi transformate ușor în lichidități. Suplimentar, multe din investițiile în acțiuni şi obligațiuni private nu au o piață destul de lichidă pentru a permite vânzări masive fără ca prețurile să se prăbușească. Dacă prin lichiditățile sale banca nu face față valurilor de retrageri singura soluție viabilă este să se împrumute de pe piața interbancară pe termen scurt. În acest fel se poate arăta deponenților că nu sunt probleme şi că fiecare dintre ei îşi poate primii banii dacă așa dorește. Scenariul băncii este ca după aplanarea episodului de panică clienții să-şi redepună banii în conturi iar banca să-şi ramburseze treptat împrumuturile făcute în acest sens. Finalitatea acestei soluții defensive depinde de modul cum vor reacționa celelalte băncii la apelul pentru fonduri, mai mult sau mai puțin disperat, al băncii X. În ultimă instanță, banca X poate recurge şi la facilitățile de creditare oferite de banca centrală arondată (BNR, BCE) însă acestea sunt de obicei finanțări cu un cost ridicat.

Acest exemplu arată cât de ușor poate o bancă să devină insolvabilă chiar dacă situația ei financiară este bună. Fenomenul descris în exemplu este cunoscut în literatura de specialitate drept un asalt asupra băncii sau

---

[35] Dacă un deponent important este sunat în timp ce se deplasează prin țară şi află de acest zvon se va opri probabil la primul punct de lucru al băncii X pentru a-şi retrage de urgență banii. Dacă primul punct de lucru este o agenție mică într-un orășel/comună care nu are cum să dețină în casierie astfel de sume atunci va fi refuzat motivându-se, pe bună dreptate, că e nevoie de o cerere anticipată pentru astfel de retrageri. Bine intenționat, angajatul băncii poate să agraveze frica deponentului întrebându-l de ce are nevoie de aceste sume în numerar deoarece comisionul de retragere este ridicat; nu ar dori să găsească împreună o altă soluție, un transfer bancar poate un card de debit ?, etc.

„bank run”. Declanşarea crizei financiare din 2007/08 s-a realizat atunci când anumite bănci de investiții, cu o lichiditate redusă şi portofolii masive de active toxice ilichide, au devenit insolvabile și nu au reușit să convingă celelalte instituții din sistemului financiar-bancar să le finanțeze. În consecință, multe bănci au intrat în faliment sau au fost achiziționate în ultimul moment de competitori mai puţin vulnerabili. Un număr relativ redus au fost salvate prin intervenții guvernamentale.

În general însă nu este necesar ca banca să se confrunte cu retrageri masive pentru a intra în criză de lichidități. Și situația în care o bancă nu are fonduri suficiente pentru a satisface cererea pentru credite din partea clienților se încadrează în sfera riscului de lichiditate. Totuși, în această situație banca nu este amenințată de insolvabilitate ci doar pierde oportunități de creditare. Riscul de lichiditate se poate defini drept pericolul de a nu deține suficient numerar/lichidități sau de a nu avea capacitatea de a te împrumuta pentru a face față retragerilor clienților deponenți, cererii de credite şi a altor necesități de lichidități. Riscul de lichiditate este cuantificat în mod uzual prin următoarele rapoarte:

- Fonduri împrumutate pe termen scurt (credite interbancare, certificate de depozit, contracte repo, facilități atrase de la banca centrală, alte instrumente monetare) / total active;
- Numerar şi depozite la alte bănci / total active;
- Numerar şi efecte publice (titluri de stat) /total active.

Managementul lichidității unei bănci este esențial deoarece în funcție de modul de structurare a activelor şi pasivelor o bancă poate evita atragerea de resurse costisitoare sau pierderea oportunităților de creditare din lipsă de lichidități. Faptul că sume importante de bani părăsesc zilnic conturile băncii prin transferuri, plăți sau retrageri de numerar nu reprezintă în sine un motiv de îngrijorare pentru management. Totul depinde cum sunt compensate aceste ieșiri de numerar de resursele care intră în bancă pe aceleași canale. Ceea ce interesează pe echipa de management este fluxul net de fonduri adică diferența între intrări şi ieşiri. În general, acest flux net tinde să aibă o evoluție constantă și predictibilă în timp. Banca fie trebuie să facă rost de fonduri pe termen scurt ce urmează a fi refinanțate fie înregistrează un surplus de lichidități pe care le poate plasa prin credite sau investiții. Problemele apar atunci când echilibrul acestor fluxuri de intrări-ieșiri este perturbat de

manifestarea unor șocuri sau evenimente majore care acționează într-un timp foarte scurt.

- **Riscul de piață**

După cum am menționat deja, valoarea de piață a activelor, datoriilor şi în final a capitalului propriu al unei bănci poate diferi uneori substanțial de valorile înregistrate contabil. Amploarea diferenței dintre valoarea de piață și cea contabilă este foarte sensibilă la manifestarea unor variabile macroeconomice precum ratele dobânzii, cursurile valutare, politicile monetare sau comportamentul agenților economici. Toți acești factori acționează, mai mult sau mai puțin, asupra tuturor agenților din economie fiind în cele mai multe cazuri impredictibili. Din acest motiv, aceste surse de risc formează riscul sistemic sau riscul de piață. Prețurile de piață ale activelor financiare reacționează imediat la șocuri sistemice precum: înrăutățirea variabilelor macroeconomice, episoade de volatilitate ridicată pe piețele financiare, modificări neașteptate ale cursurilor valutare și ale ratelor dobânzii, falimentele unor instituții financiare de importanță sistemică etc. Cu toate că, teoretic, riscul de piață nu se află sub controlul niciunui agent economic, piețele financiare dezvoltate permit gestionarea lui prin intermediul derivatelor financiare.

- **Riscul de rată a dobânzii**

Modelele de evaluare a acțiunilor sau obligațiunilor calculează valoarea prezentă a fluxurilor de numerar generate în viitor prin intermediul unei rate de actualizare folosite la numitor. O componentă esențială a acestei rate de actualizare este rata nominală a activului fără risc (engl., risk-free rate, R_F) un concept aproape suprapus cu rata dobânzii nominale. O creştere a acestei rate a dobânzii determină aşteptări mai mari din partea investitorilor astfel că valoarea de piață a acțiunilor şi obligațiunilor existente va suferi scăderi mai mari sau mai mici în funcție de caracteristicile activelor. În mod analog, reducerea ratei dobânzii în economie determină aprecierea valorii de piață a acțiunilor şi obligațiunilor. Acelaşi raționament rămâne valabil şi în cazul creditelor acordate de bănci la dobânzi fixe: creşterea ulterioară a dobânzilor reduce valoarea de piață a acestor credite care acum par a fi acordate în condiții mai puțin favorabile băncii. În același timp însă, creşterea ratelor

dobânzii determină o bonificare suplimentară a depozitelor clienților crescând astfel costul capitalului atras de către bancă.

În general vorbind, fie că este vorba despre credite cu dobândă fixă sau variabilă, sensibilitatea valorii de piață a acestora concomitent cu cea a depozitelor clienților reprezintă esența riscului de rată a dobânzii pentru bănci. Dacă lărgim sfera de cuprindere adăugând la credite şi investițiile băncii în obligațiuni iar la depozite şi celelalte fonduri împrumutate, putem vorbi în general despre sensibilitatea valorii de piață a activelor şi datoriilor băncii. Elementul esențial care trebuie introdus în ecuația acestui risc este orizontul de timp la care este evaluat: o săptămână, o lună, șase luni etc.

Teoria financiară, dublată de numeroase testări empirice, a indicat faptul că evoluția ratei dobânzii în economie nu se află în controlul niciunei instituții financiare iar premisa unei prognozări cu succes a evoluției acesteia este falsă. Fiindcă evoluțiile viitoare ale ratei dobânzii nu pot fi prognozate într-un mod mulțumitor cea mai simplă soluție de reducere a riscului de rată a dobânzii o reprezintă echilibrarea a activelor și datoriilor sensibile. Dacă pentru fiecare orizont de analiză diferența între cele două valori este neglijabilă atunci banca înregistrează un gap de maturități nul fiind astfel imună la variațiile ratei dobânzii. Dacă volumul activelor sensibile este superior datoriilor sensibile atunci gapul este pozitiv şi pune banca într-o situație de risc atunci când au loc scăderi ale ratei dobânzii. Gapul de maturitate este unul din indicatorii de bază pentru cuantificarea riscului de rată a dobânzii. El este calculat fie sub formă de diferență fie ca raport între cele două componente.

■ Riscul operațional

Riscul operațional provine din desfăşurarea defectuoasă de operațiuni, tranzacții sau procese în cadrul activității bancare. Poate fi vorba despre erori generate de sistemele informatice şi aplicațiile folosite în front- şi back office, erori umane din neglijența angajaților, fraude interne şi externe sau alte evenimente ce pot afecta profitabilitatea şi imaginea băncii. Instrumentele de prevenire a riscului operațional acționează asupra cauzelor sale: selecția și instruirea personalului, perfecționarea soluțiilor informatice, a sistemelor de securitate informațională, transferul anumitor riscuri prin încheierea de asigurări, monitorizare eficientă a

activităţii, misiuni de audit intern şi extern etc. În paralel, băncile au dezvoltate proceduri interne de lucru, manuale şi ghiduri de operare.

Principalele surse de risc operaţional din sfera IT&C sunt reprezentate de aplicaţii software neverificate sau fără certificate, serviciile de comunicaţii pentru care nu se asigură o securitate adecvată, protecţia datelor clienţilor atunci când lipsesc responsabilităţile clare referitor la modul de utilizare a datelor personale şi fiabilitatea sistemelor hardware.

▪ Riscul de capital

În momentul în care investiţiile şi creditele băncii devin neperformante şi generează pierderi capitalul propriu este acela care absoarbe reducerea valorii activelor lăsând drepturile creditorilor (deponenţi, alte bănci) intacte. În situaţia în care pierderile sunt foarte mari capitalul propriu poate deveni negativ situaţie în care sunt afectate drepturile creditorilor. În sistemul bancar regăsim situaţii în care capitalul propriu reprezintă cca. 10% din active. O pierdere de 5% din valoarea activelor provenită din credite neperformante sau investiţii cu pierderi va înjumătăţi valoarea capitalului propriu al băncii cu impact major asupra valorii sale de piaţă. Acesta este mecanismul prin care acţionează riscul de capital. Unul din indicatorii populari pentru estimarea riscului de capital este raportul dintre capitalul propriu şi totalul activelor riscante (credite, investiţii în acţiuni, obligaţiuni).

Apariţia piederilor financiare ridică şi problema riscului profitabilităţii unei bănci, înţeleasă sub forma probabilităţii ca profitul băncii să oscileze faţă de valorile istorice. Această volatilitate ridicată a profitului induce incertitudine în aşteptările investitorilor care reacţionează prin impunerea unei prime de risc superioare. Măsuri frecvente ale acestui tip de risc sunt abaterea standard aplicată profiturilor nete istorice sau aplicată ratelor rentabilităţii activelor (ROA) sau a rentabilităţii financiare (ROE).

▪ Riscul reputaţional

Încrederea clienţilor-deponenţi, a creditorilor şi a acţionarilor-investitori este esenţială în funcţionarea eficientă a băncilor cu un efect pozitiv în special asupra riscului de lichiditate. Încrederea publicului în bănci diminuează substanţial probabilitatea apariţiei *bank-run*-urilor şi a refinanţărilor la costuri prohibitive. O deteriorare a acestei încrederi este

echivalentă cu deteriorarea reputației băncii. Deoarece pierderea de imagine poate apărea prin diverse canale, inclusiv prin intermediul riscurilor menționate anterior, şi direcţiile de prevenire sunt multiple: atenţie ridicată în recrutarea personalului bancar, în selecţia clienţilor şi a furnizorilor, o reglementarea riguroasă şi efectivă a activităţii, prevenirea situaţiilor de criză, transparenţă şi comunicare eficientă cu stakeholderii.

Descoperirea unor operațiuni de spălare de bani derulate prin intermediul băncilor este și ea o manifestare a riscului reputațional. De multe ori însă identificarea unor astfel de operațiuni este foarte dificilă deoarece schema spălării de bani este complexă iar tranzacţiile se derulează foarte rapid. Pentru a preveni astfel de operațiuni băncile au început să folosească aplicații dedicate (de ex., Mantas AML dezvoltată de Oracle sau Oracle Advanced Analytics). Aceste aplicații încearcă identificarea unor tipare atipice în derularea operațiunilor bancare: transferuri frecvente de fonduri, valori mari, formarea anumitor rețele de conturi și clienți, tranzacţii cu sume aflate imediat sub nivelele de raportare (de ex., 9.950 euro pentru limite de raportare de 10.000 euro).

■ Riscul strategic

Se referă la impactul negativ al unei strategii de afaceri fundamentate greşit de către managementul băncii. În aceeași sferă sunt incluse: capacitatea redusă de adaptare la modificările din mediul de afaceri (de ex., dinamici reduse ale consumului privat şi ale creşterii economice, reducere economiilor păstrate sub forma depozitelor bancare, deteriorarea bonității clienților creditați, pierderea unor avantaje comparativ cu principalii competitori, etc), viteze de reacţie reduse sau implementări defectuoase ale strategiei băncii în structurile ierarhice inferioare.

■ Riscul de conformitate

Riscul de conformitate se referă la probabilitatea ca banca să se confrunte cu rezilieri de contracte respectiv plata unor amenzi, penalități sau daune în special ca urmare a nerespectării reglementărilor bancare. Un efect direct al unor astfel de evenimente este reducerea profitabilității băncii dar indirect sunt afectate reputaţia şi încrederea de care se bucură banca. Conformitatea se poate judeca strict legat de reglementarea activității

bancare (BNR, BCE) însă prin extindere este legată și de respectarea legislației muncii, protecția şi securitatea ei, prevenirea incendiilor, calitatea în construcții etc.

Bibliografie

Ahamed, L., 2014, Stăpânii finanțelor. Cei patru bancheri care au ruinat lumea, Humanitas.

Belciu, B., Farkas, D., 2019, Studiu privind creșterea intermedierii financiare în România, PwC România.

Bessis, J., 2015, Risk management in banking, ediția 4, Wiley.

Căpraru, B., 2014, Activitatea bancară. Sisteme, operațiuni, practici, ediția 2, C.H. Beck

Choudhry, M., 2012, The principles of banking, Wiley.

Cocriș, V., Chirleșan, D., 2009, Economie bancară. Repere teoretice și studiu monografic, Ed. UAIC.

Dedu, V., Nițescu, D.C., Turcan, C., 2015, Produse și servicii bancare, Ed. Economică.

Georgescu, F., 2014, Intermedierea financiară în România: provocări și soluții, prezentare BNR, martie, Brașov.

Greuning, H., Bratanovic, S.B., 2009, Analyzing bank risks, World Bank.

Heffernan, S., 2005, Modern banking, Wiley.

Pond, K., 2017, Retail banking, ediția 4, Gosbrook.

Trenca, I., 2008, Tehnică bancară. Principii, reglementări, experiență, ediția 3, Casă Cărții de Știință.

Turcu, I., 2004, Operațiuni și contracte bancare. Tratat de drept bancar, ediția 5, Lumina Lex.

Legislație (cu modificările și completările ulterioare)

- Ordonanța de urgență nr. 99 din 6.12.2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului.
- Legea nr. 122 din 16.10.1996 privind regimul juridic al caselor de ajutor reciproc de salariați și al uniunilor acestora.

- Legea nr. 216 din 16.11.2011 privind interzicerea activității de cămătărie.

Reglementări BNR (cu modificările și completările ulterioare)

- Reglementările contabile conforme cu directivele europene (17.07.2015).
- Regulamentul 6 privind regimul rezervelor minime obligatorii (24.07.2002).
- Regulamentul 20 privind instituțiile financiare nebancare (13.10.2009)

Diverse materiale online

- Financial Stability Board, 2018, Global shadow banking monitoring report 2017.
- Norme financiare nr. 14 din 1.01.2020, Asociația CAR Complex CFR – IFN, Galați.
- UNCARSR, 2015, Manual de educație financiară, București.
- Platforma de educație financiară, 2018, Manual practic pentru utilizatorii de servicii financiare, AGIR.

Site-uri web

https://www.bnr.ro/Home.aspx
https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html
https://www.zf.ro/
https://www.bankingnews.ro/
https://www.bancherul.ro/
https://www.piatafinanciara.ro/
https://www.bancatransilvania.ro/
https://www.brd.ro/
https://www.bcr.ro/ro/persoane-fizice
https://www.fgdb.ro/
https://csalb.ro/



Presa Universitară Clujeană
ISBN: 978-606-37-0852-7
ISBN: 978-606-37-0853-4